RASHID NASSER BUSHUBS

الميزانية المنزلية

راشد ناصر بوشبص



سلسلة هندسة الحب

الميزانية المنزلية

راشد ناصر بوشبص

2013

إن الكمال من صفات الرحمن، وأنا عبد للرحمن يكملني النقصان، فإن رأيت من أعمالي النقصان فاغفرها لي، وإن رأيت بين أسطر كتابي أخطاءً فاهدني إليها، وتذكر أنني خُلقت من تراب وتكوّنتُ من نطفة تُمْنَى، فلست بكاملٍ ولا فاضلٍ، ولكنني أحاول أن أقدم لك أفضل ما تجود به نفسي الناقصة، فإن رضيت فحسن، وإن رفضت فلك اعتذاري.

الفهرس

~~~~~~~~
~~~~~~~~

نبذة عن الكتاب

~~~~~~~~~~~~~

صحيح أنه لا يمكن للمال ضمان السعادة الزوجية، ولكن يمكن المال الوفير أن يضمن توفير سبل السعادة، وأسباب الحياة الكريمة، وطرق الحياة المريحة.

في هذا الكتاب سنناقش طرق التعامل مع المال وأساليب جلبه، وكيف أن كثرة المال أو قلته ليست مقياس الغنى أو الفقر، وما هم أنواع الأغنياء؟ وكيف لإنسان مدخوله قليل أن يكون أغنى ممن يضاعفه في الدخل؟ وما هو كشف حساب المنزل؟ وما الفرق بين الموظف والتاجر والمستثمر في طريقة تفكيرهم، وطبيعة تعاملهم مع المال والوقت والجهد؟

بعد الإنتهاء من طريقة الحصول على المال، سنتحول إلى صرفه، فنبدأ بما يتم شراؤه على حسب الضرورة والحاجة والوقت، وهل تم شرائها بالسلف أو السيولة؟ وما الفرق بينهما؟ وكيف تتكاثر الأموال؟ وكيفية الخروج من الأزمة المالية بأسرع وقت ممكن؟
~~~~~~~~~~~~~

أخيراً سنرى كيف أن بعض العادات السئة لها تأثير مباشر على قرارات الشراء الخاطئ؟ مثل الصورة الإجتماعية، وسقف الشراء، وربط حاجة ووقت الشراء بالعاطفة، وما هي دوافع الشراء، وسقف الشراء، والقيمة الحقيقية للنقود؟ وما هي القدرة الشرايئة النسبية؟ وغيرهم كثير في صفحات هذا الكتاب الصغير.

فلسفتي في الكتابة والبحث

~~~~~~~~~~~~~~~~

بسم الله الرحمن الرحيم.

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه أجمعين، أما بعد؛ فهذا ما وفقني الله تعالى لتجميعه وتلخيصه، فما كان من الصواب فمن الله الواحد المنَّان، وما كان من الخطأ فمن نفسي الأمارة بالسوء ومن الشيطان، والله بريء منه ورسوله، والله المستعان.

إن جميع ما أقدم لهذا المجتمع إنما هو لأزيد في المجتمع بدل أن أكون زائداً عليه، وأنني دائماً أبحث عن فلسفة الحياة الزوجية السعيدة، فمازلت الرجل الذي سافر إلى دنيا الأفكار، وبحث في بساتين الكتب، وقرأ للمتقدمين والمتأخرين، واستنبط أفكار المفكرين والمثقفين، واختار أفضل ما أعتقد أنه الأفضل من استنتاجات الدارسين والعلماء، لأخرج بصفوة اجتهاداتهم وأهم اكتشافاتهم وأغنى خبراتهم، فألخّصها في كتبٍ ومحاضراتٍ أفيد فيها نفسي الناقصة أولاً ثم مجتمعي وأمتي وكلَّ من تصله اجتهاداتي.
~~~~~~~~~~~~~~~~

وأرجو ألّا تأخذ ـ أيها القارئ الكريم ـ كتاباتي وأفكاري وكلماتي هذه على أنها هي الصواب الكامل أو العلم الخالص، أو أنها لا تحتاج إلى مراجعة، فأنا إنسان أخطئ وأصيب، ومع هذا فقد اجتهدت في هذا الكتاب على ألا يحتوي على الخطأ، وأن يجمع من الخير أكثره، ومن العلم أفضله، فخذ منه ما تقتنع بأنه سليم، وابحث فيما كتبتُ عمّا ترى أنه لا يقنعك، لتعرف مرادي وتكتشف رأيي ومقصدي والغاية التي أسعى إليها.

وأخيراً ليس كل ما كتبت في هذا الكتاب بصحيح، وليس بخطأ، فهو مجرد ثمرة اعتقاداتي وبحثي وخبراتي، وأنا أرى أنها صحيحة تنفع قارؤها إن فهمها وفَعَلها، وليست بنافعة لمن قرأها فقط ولم يطبقها، أو أنه طبقها على هواه، فافعل ما ترى أنه سليم من فلسفة هذا الكتاب، وتفكر في أفكاره، واستفد من أمثلة سطوره، لتنعم بإذن الله عز وجل بحياة زوجية أفضل، وراحة بال أدوم، ومتعة تعامل أرقى، وسعادة منزل أبقى، ولا تنْسَني من خالص دعائك في ظهر الغيب. جعلني الله وإياك ممن يستمعون القول فيتبعون أحسنه.

الحوار الذكري

~~~~~~~~~~~

إن الحوار في هذا الكتاب سيكون بصيغة المذكر سواء أقُصِدَ به الزوج أم الزوجة، وسيشار للأنثى بين حين وآخر بكلمة "الآخر"، وذلك ليس تحيُّزاً للذكر ولا اعتقاداً بهيمنة الرجل، ولا ميولاً لتهميش الأنثى، ولا تقليلاً من شأن المرأة، ولكن لتسهيل طرح الفكرة، وتوحيد الجملة، بدلاً من ذكرها مرتين إحداهما بالتذكير والأخرى بالتأنيث.

أما المرأة فلها كل احترامي واعتزازي ومحبتي، فكوني رجلاً فإني أعشقها وأهوى كل ما كتب عنها، ويشدني المتحدث بلسانها، ولكن سأخالف كل ذلك في هذا الكتاب ليكون سهلاً في الكتابة، سلساً في القراءة، موحداً في الأسلوب، مباشراً في الخطاب، مختصراً في الجمل والألفاظ والصور.

مع العلم أنني سأتوجه بالخطاب للأنثى والحديث للمرأة كلما سنحت لي الفرصة، لأزين هذا الكتاب بالتاء المؤنثة، والهاء الرقيقة، ونون النسوة، وكسرة الأنثى التي لا يكتمل أي شيء ولا تختتم الجمل إلا بمشاركتها وحضورها.
~~~~~~~~~~~

المقدمة

~~~~~~~

إن المال من أهم دعائم الحياة المستقرة، وهو زينة الحياة الدنيا، وكثرته وقلته و تأثيره على الحياة موضوع نسبي، فقد يكون في كثرته تعاسة، وقد تكون في قلته التعاسة، وقد يكون له تأثير في الحب وقد يكون سبب في الحقد والبغض والحسد، فليس المال هو مصدر السعادة المادية، ولكن المال هو من أساسيات الحياة الكريمة التي تضمن للإنسان غياب حاجته اليومية، وعدم سؤال الآخرين لأقل ضروريات الحياة، في حاجته لتوفير الأكل والشرب والملبس والصحة والسكن، لذا فإن من المهم معرفة طريقة توفيره، والحكمة في صرفه، وكيفية طريقة تجميعه واستثماره، والإستفادة من تأثيره الإيجابي في دوام أحد أسباب سعادة الحياة الكريمة.

ففي هذا الكتاب سنبحث طبيعة المال، وكيفية توفيره، وطبائع الناس في صرفه، وكيف أن اعتقادات الشخص تجعل منه غنياً أو فقيراً، وليس كثرة المال وقلته هي ميزان الغنى والفقر، وإنما طبيعة صرفه وادخاره هي الفيصل، ومن ثم سننتقل لنرى طبيعة كسب المال، وما
~~~~~~~

هي صفة الإنسان المالية؟ ومتى يكون موظفاً أو تاجراً أو مستثمراً؟ وكيف أن طبيعة عمله هذه تأثر على نمط حياته؟ وأن الناس تختلف في اعتقاداتها بين مفهوم الضرورة والكمالية، وما هي حقاً رغبتهم في تحقيقه من خلف شرائهم للكماليات؟ فلماذا من يرى الكماليات ضرورة، ومنهم من يرى الكماليات إسراف؟ وكيف أن اعتقاد وحاجة الناس للظهور بمظهر الأغنياء، قد يكون سبباً مباشراً لبقائهم تحت رحمة الدين، وتحت ذل طلب الدين من الآخرين، والاستلاف من البنك؟ وأن الإنسان بغياب مفهوم الدَّين وتأثيره على المستقبل يبقى طوال حياته مقيد بالديون، ويجهل لذة الشراء بغير دين ومتعتها.

إن كل هذه الأمور والاعتقادات تتجمع لتضغط على الأسرة، فتجد الأب يعمل طوال حياته محتاجاً لا مستمتعاً، والأم كذلك تعمل مضطرة، وما أن يكبر الأبناء حتى يتمنوا العمل بأسرع وقت فقط لإرضاء حاجتهم من الكماليات، التي اعتادوا في أسرتهم بالخلط بينها وبين الأساسيات والضروريات.

فقد يدفع مثلاً في سيارة غالية، وينسى الحاجة الضرورية بأن يدفع لبيت يؤويه هو وأسرته، فيعيش مع زوجته وأبنائه في غرفة ضيقة، أو في شقة قديمة، لأنه أشترى سيارة باهظة الثمن بالدَّين، أو تجده يعتبر القلم الغالي الثمن جزء من الضروريات، فيقدم القلم والسيارة على البيت!

فمن هذه الاعتقادات، ومن هذه الطبائع في التصــــرف في المال، ســنفهم ماذا يفعل المال في الأســرة؟ وســنجد كيفية جمعه وصــرفه والاعتقاد بأهمية المال، والفرق بــــين الغني والفقير، والفرق بــــين الموظف والتاجر والمستـــــثمر، كل هذا وأكثر بــــين أطراف هذا الكتاب القصــير، ولكنه ثقيل ومتعدد بأفكاره التي أســعى جاهداً فيها أن أفتح للقراء أبواب جديدة ليكتشــــف منها عالماً جديد وفهماً مختلفاً لما ساد عن المال.

التعامل مع المال

~~~~~~~~~~~

كما قلنا في المقدمة أن المشكلة لا تكمن في المال نفسه، ولا في كميته، ولكن تكمن في طبيعة التعامل معه، فنجد هنالك نوعين من المصاعب في التعامل مع المال وهي:

- عندما يكون المال كثير.
- عندما يكون المال قليل.

عندما يكون المال قليلاً، يكون التعامل معه بحذر وقلة وحاجة، مما يجعل الاختيارات قليلة جداً، فبهذه القلة والحرمان من الاختيارات، وندرة الحصول على ما يتمنى الشخص أو يريد، يواجه الإنسان صعوبة في التعامل مع المال، وصعوبة في اختيار مصارف الإنفاق؟ فإن صرفه جميعاً في الضروريات غابت عنه الكماليات، وإن صرفه في الكماليات غابت عنه الضروريات، والجمع بينهم غير وارد لقلة المال، وتلك من العقبات التي تحرم الإنسان متعة التلذذ بالمال، ومتعة شراء ما يرغب، وذلك لعدم إمكانيته شراء ما يتمنى.
~~~~~~~~~~~

أما كثرة المال، فهي كذلك من المصاعب، حيث إنه إذا كثر المال وأشترى الإنسان كل ما يرغب، وكل ما تمنى، لم يجد متعة الاقتناء، وذلك لأن الإنسان بطبيعته يستمتع بالأشياء التي اجتهدَ للحصول عليها، ولكن عندما يكون لديه كل الأمور التى يحتاجها والتي لا يحتاجها، يتيه ويضيع بحثاً عن رغبته الحقيقية؟ ولا يعلم ماذا يريد؟ وبعد فترة، وبعد كثرة الأشياء التي عنده ولا يستعملها، لا يستمتع بشراء أي جديد.

فمثلاً، متعته بشراء أول سيارة، لا تكون كمتعته عند شراء السيارة العاشرة، بل تكون أكثر بكثير لحظة شراء السيارة الأولى، وهو الحال في كل الأمور التي يشتريها، فبعد أن يشتري كل ما في خاطره، لا يجد المتعة في الشراء المتكرر لمثل ما عنده، فكثرة المال هنا هي المعضلة، وهي غياب متعة الشراء، أو كمن تعود أن يأكل دائماً في مطاعم فخمة، يفقد متعة هذا الأكل، بل وبعد فترة قد يمله، فهنا كثرة الشيء تضر، وقلته كذلك تضر، ولكن الأفضل هو الابتعاد عن الإسراف في تحقيق الرغبات أو في المشتريات.

فالفقير وقليل المال لا يسرف في رغباته الجامحة، ويتحكم بنفسه وبرعونته، ويُبقي رغباته وأمنياته فيما يستطيع شرائه، فلا يشعر بالنقص أو الحاجة، أما كثير المال أو الغني، فلا يسرف في الشراء، ولا يشترى إلا ما يحتاج، وليتأنى في شرائه ليتستمع بما يشتري، فلا يشتري لمجرد الشراء، وإنما يشتري ما يرى أنه سيستمتع به أو سيستخدمه، فلا تَكثر عنده المقتنيات التي لا يستعملها، ولا يجد فيها متعة ولا سرور.

جلب المال

~~~~~~~

هنالك فكرتين لجلب المال، وما أساسهما إلا اعتقاد، وليست الوسيلة أو الطريقة لجلب المال، ولكن بدون تكوّن هذه الفكرة في اعتقاد الإنسان، فإنه لن يتمكن من جلب قدر كاف من المال ليخرج من فقر الحاجة، وهما:

- فكرة لا أستطيع الحصول على المال.
- وفكرة كيف لي الحصول على المال.

وهنالك فرق شاسع بين من يقول: "لا أستطيع"، ومن يقول: "كيف أستطيع"، فمن وجدته يقول لا أستطيع، فهنئه على اعتقاده واقتناعه بالحال الذي هو فيه، وأنه لا يريد حقيقةً جلب المال له أو الحصول عليه، تخيل لو أن أحداً من الناس قال لك: "لا أستطيع حمل هذه الحقيبة"، وذلك لأي اعتقاد لديه، وأياً كان سبب اعتقاده، فليس السبب هو المهم، وإنما ما يمنعه من حملها هو الإقتناع، فمثلاً، قد يعتقد أنها ثقيلة، أو أنه ممنوع من لمسها، أو لأنه لا يريد حملها فحسب، وهذا قد تغيره بإثبات العكس له، إنما
~~~~~~~

ما يُقيده حقيقةً عن حملها هو اقتناعه بأنه لا يستطيع حمل هذه الحقيبة، فإنه لن يستطيع حملها، وذلك لأنه لم يحاول حتى حملها، ولن يحاول، أما لو قال لك شخص آخر: "كيف لي أن أحملها"، فهذا دليل على أنه يريد أن يحملها، وقرر أن يحملها، فإن كانت عنده الرغبة، وبعد ذلك بحث عن الوسيلة، أو الكيفية، أو الإذن، فإنه سيجد الطريقة الصحيحة يوماً ما، المهم أنه أراد حملها، وبما أنه أراد حملها، فإنه يستحق الحصول عليها، وفي سؤاله هذا إقرار وإصرار على حملها، وأنه بدأ في الخطوة الأولى، والخطوة الأهم، وهي البحث عن الطريقة للحصول عليها.

وقد فسرت أهمية الخطوة الأولى لإنجاز أي مشروع في كتاب إدارة المشاريع المنزلية.

دائماً تجد الفقير يتشبث بفكرة أنه لا يستطيع الحصول على المال، وكلما طلب منه أحد شراء شيئاً، كان جوابه المعتاد هو أنه لا يستطيع شرائه، لأنه ليس لديه المال أو الوسيلة لشرائه، أما الغني، فتجده يبحث دائماً عن الطريقة لشراء ما يريد، ولو لم يكن يستطيع شرائه الآن، لنقص المال حالياً مثلاً، تجده يبحث عن طريقة لشراء هذه السلعة.

وأكثر ما يكون الفرق واضح بين تفكير الغني والفقير، هو عندما يطلب منه ولدهُ أن يشتري له سلعة مميزة، أو لعبة معينة، فتجد الفقير يقول: "يا بني لا نستطيع شرائها" أو "هذه فقط للأغنياء"، أما الغني فيقول: "كيف لنا شرائها" أو "كيف نستطيع شرائها"، فيبحث عن طريقة لشراء تلك السلعة، إما تكون في الاستثمار، أو التوفير العائلي، أو توفير الولد، أو خصم من البائع، المهم أنه سيبحث إلى أن يجد ويستنتج طريقة لشراء ما يتمناه الطفل، أو العائلة، أو هو نفسه، وهذا ما يميز الغني عن الفقير في تحصيل المال، وهذا ما يميز الناجح من الفاشل، وما يميز من يريد الشيء، ومن استسلم وهرب من الجهد والمثابرة.

هاتان الفكرتان توّلِدان الاعتقاد الذي من خلاله يتغير الإنسان ليكون غنياً بعدما كان فقيراً، فدائماً ابحث عن الوسيلة لاقتنائك ما تريد، وشرائك لما ترغب، واستعمال المال فيما ينفع، ولجلب المال الذي يكون سبباً لشرائك كل ما تريد، ولا تجعل الاستسلام وسيلة تختبئ ورائها، كي لا تحصل على ما تحتاج، وتكون غنياً في صرفك وتحصيلك للمال.

مقياس الغنى

~~~~~~~~~~

إن الغنى يتفاوت معناه بين الناس، فمنهم من يرى أن كثرة المال غنى، ومنهم من يرى راحة البال غنى، ومنهم من يرى توفر المال عند الحاجة غنى، وأخيراً يرى البعض، أن الرصيد إن كان كبيراً في المصرف المالي، يكون ذلك دليلاً على الغنى.

إن نظرنا حقيقةً لطبيعة الغنى، لوجدناه ينحصر في معادلة لمقياس الغنى، وهي "عدد الأيام التي يستطيع أن يبقي فيها الإنسان ومن ينفق عليهم بنفس المستوى المالي الذي يعيشه في وقته الحالي، لو أنقطع عنه دخله المنتظم الذي يكسبه من عمله اليومي، كمعاشه أو راتبه أو عمولته"

فمثلاً، لو استقال من عمله اليوم، فكم عدد الأيام التي يستطيع أن يعيش فيها بنفس المستوى المعيشي، وهو ينفق نفس الكمية من المال، كما كان ينفق قبل الاستقالة؟
~~~~~~~~~~

فمثلاً، لو كان راتبه 30 ألف درهم، وكان يصرف في اليوم الواحد ألف درهم، فإنه لو استقال مباشرة بعد استلامه الراتب، فإنه سيكون لديه من المال 30 ألف درهم، فسيعيش بمصروفه الطبيعي 30 يوم، ولكن لو كان لديه من المدخرات 100 ألف درهم، فإنه سيعيش 30 يوم الأولى من الراتب، ومن بعدها 100 يوم من المدخرات، فإن غناه يعادل 130 يوماً وهكذا.

أما لو كان مستثمر جزء من ماله في استثمارات تُدخل عليه ما يقارب 30 ألف درهم شهرياً غير الراتب بشكل مستمر وغير متقطع، فإنه يُعتبر غير محتاج للعمل، حيث أن استثماره هذا يكفيه للحياة بنفس المستوى المعيشي، أعمل كموظف أم لا، وهذا هو أقل مقياس ليعتبر الإنسان غنياً، أي غني عن راتب العمل.

أما لو كان يصرف في اليوم 30 ألاف درهم، وكانت مدخراته صفراً، وكان راتبه 30 ألف درهم، فإنه سوف يعلن إفلاسه في ثاني يوم من الاستقالة، فإذن، هو فقير، حتى لو كان دخله مليون درهم، وكان صرفه مليون ودرهم يومياً، فإنه فقير من أول يوم، حيث أنه سوف يحتاج ليستلف الدرهم من أول يوم، وفي اليوم التالي مليون

ودرهم بالإضافة لدرهم الأمس، فيكون دينه من ثاني يوم مليون ودرهمين، وهكذا يزيد كل يوم دينه على حسب مصروفه اليومي.

فالغنى لا يُحسب بحجم المدخول أو بقيمة المدخرات، ولكن يُحسب بناتج المعادلة وهي كم يستطيع أن يبقى الإنسان على نفس مصروفه اليومي، ودون أن يغير من نمط حياته وصرفه، عدد من الأيام، فإن كان دخله ومدخراته أكثر مما يصرف يومياً، جاز أن يُعتبر فاحش الثراء، أما إن كان أقل أو محدود، فإن غناه يكون محدود بعدد الأيام التي سيصرفها إلى أن ينتهي توفيره، وينتهي ما أدخر.

إذن، مقياس معادلة الغنى تتمحور في عدد الأيام التي يستطيع أن يعيش الإنسان في نفس المستوى الحالي، إن توقف عنه راتبه الشهري، وأعتمد على مدخراته واستثماراته.

فاجعل لنفسك يا صاحب مسؤولية توفير المال للمنزل، غناً واستثمارات لا تحتاج فيها إلى العمل، فإن اضطررت لأي سبب كان لتتوقف عن العمل، فإن مدخراتك واستثماراتك، تكفي لأن يبقى البيت على ما هو عليه، وأسهل طريقتين لتحقيق هذا الأمر، إما بزيادة في الدخل من الاستثمار، أو بنقصان في طبيعة الصرف

اليومي الذي يجب أن يكون محدوداً، وتبقى دائماً تحدد ضرورياتك، وتُبقي الكماليات على أنها كماليات ولا تخلطها بالضروريات، فإن توقفت عن العمل في أي وقت، لا يختلُ عندك ميزان الحياة، ولا تشترى أبداً كماليات بالدين مهما توهمت بضرورتها وحاجتك إليها.

أنواع الأغنياء

~~~~~~~~~~~

إن من بين من يخالطنا في الحياة أنواع كثيرة ممن يُفرق بينهم بطريقة تصرفهم بالأموال، فمنهم من يكون في ظاهره غني، ولكنه في الحقيقة فقير، ومنهم العكس، من يكون ظاهره فقير، وهو في الحقيقة غني، ولكنهم جميعاً يندرجون تحت ثلاثة أنواع رئيسية، منها تتفرع تصرفات الناس بأموالهم، وطريقة صرفهم للمال، فمنهم المبذر، ومنهم البخيل، ومنهم المعتدل.

أما الأنواع الثلاثة فهم:

1- غني
2- متوسط
3- فقير

لنبدأ في البداية بشرح الأنواع الرئيسية، ومن ثم نشرح الأفرع، ونضع لكل فرع مثال في الفصل التالي.
~~~~~~~~~~~

1- الغني

الغني ليس من دخله كبير، ولكن من صرفه يكون أقل من دخله ولو بدرهم، وكلما زاد هذا الفرق، زاد مع ذلك مقياس الغنى، فالشخص الغني، "هو من يقل صرفه عن دخله، فلا يحتاج إلى أن يتدين ليُكمل دخله".

2- المتوسط

هو من يكون وسطاً بين الشخص الغني والشخص الفقير، فيكون "دخله مساوي لصرفه، فهو لا يحتاج إلى أن يتدين ليصرف، ولكن هو الذي تكون معادلة الغنى عنده تساوي صفراً"، إن كمية المال ليست هنا هي المقياس، بل ما يتبقى من المال عند دورة الدخل التالية هي المقياس والمعيار.

3- الفقير

الشخص الفقير هو الذي "يصرف أكثر من دخله، وهو الذي يحتاج إلى أن يتدين ليكمل ما عليه من انفاق في دورة دخله"، وهذا يكون تحت خط الحاجة، ولو كانت سؤال دينه من مصرف مالي

أو لغيره، فهو دائماً يحتاج سلفاً من المصرف المالي، وليغطي حاجاته وحاجات صرفه، فذلك فقير ومعادلة الغنى عنده بالسالب، أي أنه يحتاج أن يرفع من دخله ليساوي صرفه، أو أنه يقلل من صرفه ليساوي على الأقل دخله، ليتحول من شخص فقير إلى شخص متوسط الحال.

ولكي نربط الثلاثة مع بعض البعض في مثال، فإننا سنرجع لشخصنا الوهمي السابق صاحب الدخل 30 ألف درهم في الشهر، فإن كان صرفه في الثلاثين يوم، أو في الشهر، وقبل نزول راتبه الحالي يقل من 30 ألف درهم ولو بدرهم، فذلك غني، أما إن كان صرفه يساوي 30 ألف درهم، فذلك شخص متوسط الحال، أما إن كان صرفه أكثر من 30 ألف درهم ولو بدرهم، فإن هذا شخص فقير، لأنه سيحتاج لطلب هذا الدرهم من شخص آخر، قد يكون من المصرف المالي، أو من أي شخص طبيعياً أو اعتبارياً.

فمثل هذه الحاجة تجعل منه فقيراً، وأسير السؤال والخضوع والطلب من الآخرين، حتى ولو كان دخله، كما قلنا سابقاً، مليون درهم شهرياً، وهو يصرف مليون ودرهم شهرياً، فذلك فقير، لأنه مازال

يحتاج لأن يتدين ذلك الدرهم، وما زال محتاج إلى أن يطلب الناس أعطوه أو منعوه، أو يتسول منهم صدقة، أو من جهة معينه إعطائه أو تسليفه ذلك الدرهم، فبهذا الحال يكون فقيراً لا غنياً.

ولو كان دخله 1000 درهم، وصرفه أقل من ذلك ولو بدرهم، فهو غني، وهو أغنى من صاحب المليون، حيث إنه يكون لديه الخيار، إما أن يضع هذا الدرهم الزائد في استثمار دنيوي في شركة، أو تجارة، أو استثمار باقي بأن يتصدق به، أو وقف، أو أن يضعه في ادخار ليزيد من حجم مقاس الغنى لديه.

المهم أنه ما أن يزيد عنه شيء من المال من دخله على صرفه، فإنه بذلك يعتبر غنياً، وما أن يتساوى دخله مع صرفه، فإنه يعتبر متوسط الحال، وأخيراً إن زاد صرفه عن دخله أصبح فقيراً، وليست العبرة في كمية المال، ولكن في طريقة التصرف في ذلك المال.

أفرع الأغنياء

~~~~~~~~~~

بعدما قرءنا وناقشنا أنواع الغنى وأنواع الأغنياء والفقراء، فإننا سوف نربط بين أمرين وهما بين الحقيقة والمظهر، حيث أنه هناك فرق بين حقيقة المركز المالي للإنسان، ومظهره أمام الآخرين، فقد تجده ممن أنعم الله عز وجل عليه بفائض من المال، ولكنه في ملابس رثة، أو أنه قليل المال، ولكنه يظهر مظهر الملوك، وهذه الأفرع من الناس والتي تندرج تحت الأنواع الأغنياء الثلاثة، هي ستة أفرع كما يلي:

1- الفقير الغني
2- الغني الفقير
3- المتوسط الفقير
4- المتوسط الغني
5- الفقير الفقير
6- الغني الغني
~~~~~~~~~~

وفيما يلي شرح لها مع التمثيل:

1- الفقير الغني

قد يكون فقيراً في حقيقته، أي أن صرفه يقل عن دخله، ولكنه يظهر أمام الناس بأن دخله أكبر بكثير عن صرفه، حيث أنه يظهر في مظهر الغني الذي لا يشتري إلا كل ما غلا سعره، وارتفع ثمنه، ولا تجد عنده إلا كل غالٍ ونفيس، ولا يقبل بالأغراض ذات السعر الرخيص والقليل، لا لأنها ذات جودة سيئة، بل تكبراً عليها، فيظهر للمجتمع أنه هو صاحب الأموال الكثيرة، وأنه غنياً في طريقة صرفه، مع أنه يكون حقيقة فقيراً، وكل صور الغنى تلك، قائمة على الدين، وعلى دفع أشخاص آخرين فواتير ذلك التكبر. فهذا غني أمام الناس، ولكنه في الحقيقة فقير، وذلك لأنه يتدين ليغطي صرفه.

مثال على الغني الفقير، هو المبذر المتكبر الذي يتمنى أن يدفع أحد دينه بعدما غرغرة روحه وفاضت، فلا ينفعه المظهر، ولا يجد أحد يدفع دينه حتى أبنائه، لأنهم فقراء مثله.

2- الغني الفقير

هو ذلك الشخص الذي يكون بطبيعته غني، وصرفه يقل عن دخله، ولكنه لا يفعل ذلك من باب التنظيم، ولكنه يفعل ذلك من باب البخل، فتجد أن حياته تظهر للعامة على أنها يسودها الفقر، ويبخل على نفسه في كل الأمور، ولا يشتري شيئاً ويبخل على نفسه وعياله في كل شيء تقريباً، فذلك فقير قد ظلم نفسه وعياله ببخله، فيكون في مقياس الغنى فاحش الثراء، ولكنه في الحقيقة والمظهر فقير، لا يعرف من مُتع الدنيا سوى كنز المال، الذي إن لم يخرج زكاته كان عليه حسرة وندامة يوم لا ينفع مال ولا بنون، ولا يستطيع التصرف في ماله بعدما أصبح ملك غيره وهم الورثة.

فهذان طرفان متناقضان، وهما المبذر المتكبر والبخيل الكانز، فيجب أن يبتعد الواعي الناجح عن هذين الفرعين، فلا يكون ذلك الفقير الذي يحاول أن يُظهر الغني، على حساب تكتل الديون عليه، ولا يكون ذلك البخيل الكانز الذي يُظهر الفقر، ويعيش حياة الفقراء المحتاجين، فقط لأنه يريد كنز المال.

3- المتوسط الفقير

المتوسط الفقير، هو عادة من يحاول أن يعيش على طبيعته، ويحاول أن يظهر للناس فقره، ولكن الجيد في هذا أنه لا يحاول أن يحمل نفسه فوق طاقتها، وأن يحمل ميزانيته ما قد يكون سبباً لتراكم الديون عليه، وهذا يكون حريص في صرفه، ولكنه في نفس الوقت يظهر للناس فقره مع أنه حقيقة ليس بفقير، ومن أمثلة هذا الفرع، هو الحريص، الذي لا تجد في قاموس كلماته الحمد لله على نعمت المال، ودائماً يدعي أنه ليس لديه مال يكفيه حتى لقوت يومه، فهذا لا محال سيصبح فقيراً، وذلك لأنه دائم القول "لا أستطيع الشراء"، فهذا فِكرهُ، فِكر فقير، ولا يعلم أن الله عز وجل، وعد الشاكر بالزيادة.

4- المتوسط الغني

ذلك هو الذي مع أنه يعيش حياة مستقرة في ميزانيتها المالية، لكنه يُشعر الناس بأنه غني، ولا يحتاج لغيره، وهو حقيقة لا يحتاج لغيره، وفي نفس الوقت، لا يستطيع أن يعطي غيره، فذلك هو المتعفف، الذي يحسبه الناس وكأنه غني من التعفف، ويعيش في ظاهر حياته

حياة الملوك، ولكنه في حقيقته هو بالكاد يسلم من الدين، ولا يجد حتى صدقه يتصدق بها.

فذلك الذي يعيش على حافة الفقر، ولا تجده يستطيع أن يساعد غيره، وهو المتعفف الذي لا يسأل الناس إلحافاً، وتجده يكثر الحمد على ما رزقه الله عز وجل من نعمة المال، والنجاة من الدَّين، وعدم الحاجة لسؤال الناس، والخضوع للمصرف المالي.

فهذان طرفان مختلفان، وهما الحريص والعفيف، فإن كان الإنسان حالياً في ميزانيته متوسط الحال، فليكن ذلك المتوسط الغني لا المتوسط الفقير، ولا يشعر الناس بأنه الفقير المظلوم، ولكن يظهر لهم بأنه المتعفف الغني بغنى القناعة بما رزقه الله تعالى من نعمة المال والرضا.

5- الفقير الفقير

إن هذا أفضل حالاً من الفقير الغني، مع أنه فقير ولكنه لا يحاول أن يحمل ميزانيته فوق طاقتها من الديون ليظهر للناس غناه، فهو يعيش ويصرف على ما يجد ويكسب من مال، فمع أن هنالك

ديون تتكون عليه، إلا أنها لا تتراكم عليه، لأنه يعيش حياة الفقراء البعيدة عن التكبر والتبذير، فدخله وصرفه يكاد يكونان قريبين من بعضهما، وهذا بعد فترة، إن التزم بحياته ومظهره الفقير، فقد يخرج من مرحلة الفقر إلى مرحلة توسط الحالة، وعادة أكثر من يصل لهذه المرحلة يكونون نتيجة أنهم كانوا في الماضي الفقير الغني، فتراكمت عليه الديون إلى وصلت لمرحلة لم يستطع تغطيتها بأي حال من الأحوال، ولم يستطع الاستمرار في طلب دين جديد، فاضطر أن يعيش حياة الفقراء، ليتمكن من صرفٍ دون سجن فقط، ومثاله يكون المحتاج الذي تجب الصدقة عليه.

6- الغني الغني

هو من يعيش حياة مترفة، وهو من أنعم الله عز وجل عليه بمال أكثر من حاجته، فهو يعيش حياة الأغنياء، ويجد ما يصرفه ويتنعم به، وفي نفس الوقت، دخله ما زال أكثر من صرفه، فتلكم الفئة من الناس هم الأغنياء حقيقة، وهم من يشعرون الناس بغناهم، لا من باب التكبر، ولكن القدرة على التنعم، والاستمتاع بحياة رفاهية

الأغنياء، وهؤلاء هم أغنياء القوم، وهم ليسوا بمبذرين مهما اشتروا، أو صرفوا بالمعقول، لأن دخلهم أكبر من صرفهم.

والإنسان العاقل يجب أن يسعى ليكون هذا الغني الغني، ويحذر من أن يكون ذلك الفقير الغني، فإن لم يجد بين هؤلاء الأفرع، ألا أن يكون المتوسط، فليكن المتوسط الغني، لا المتوسط الفقير، وإن أصبح لظرف ما فقيراً، فيكون الفقير الفقير، إلى أن يخرج من دائرة الفقير إلى المتوسط إلى الغني، ودائماً يبحث عن طريقة ويزرع في ذهنه اعتقاد وسؤال "كيف لي أن أخرج من هذه الدائرة إلى دائرة أفضل؟"، وليكن دائماً غنياً في ظاهره، إن كان الغني لا الفقير.

وإن كان في المتوسط فإن هذا نذير عمل لا راحة، ولا يظن أنه مرتاح، لا يحتاج لصرف أكثر الآن، وهذا جيد، لا له وعلى عليه، بل ليكن ممن يتصدق، وعنده فائض ليساعد به، ولينفع نفسه وغيره بصدقته، ولا يكون ذلك المحايد الذي لا يستطيع المساعده ولا يحتاجها، وإن كان في المحايدة، فليشمر عن ساعديه، ويجتهد ليخرج منها بأسرع وقت، وحتى وإن اضطر أن يغير طبيعة صرفه كاملة،

وعاش على أبسط الضروريات فقط إلى أن يخرج من التوسط، ومن ثم يحاول أن يستثمر.

أما عن الفقير المحبوس في دائرة الفقر، فيجب ألا يبقى فيها، لأن ذلك فيه خطر كبير على مستوى حياته وحياة أبنائه، ولا يسمح ويرضى لنفسه أن يطلب من الآخرين حاجة ولا مال ولا منة، وليكن صاحب اليد العليا لا صاحب اليد السفلى، وليكن ممن يعطي ولا يأخذ.

وإن اضطر لدخول في تجارة، ويضغط أكثر على دخله لدعم تلكم التجارة، فليجعل خط تحويله للأموال لا يقل عن نوع المتوسط، فلا يصبح فقيراً للتجارة، فإن نزل بالمستوى المعيشي حتى يخرج من دائرة الفقر، فليكن ذلك بزيادة في دخله أو تقليل من صرفه، المهم لا يطلب من الناس، أو جهة مصرفية الدَّين، إلا ما يستطيع أن يغطيه، وذلك ما سوف نناقشه لاحقاً في كيفية التصرف والتخطيط لأخذ الدّين، وذلك في الضرورة فقط، فالقاعدة هي عدم أخذ الدّين أبداً، وخاصة إذا كان دين ربا، فما ذلك إلا خطوة أولى للفقر، فليكن الغني الغني، وليبحث عن طريقة لذلك، وليسأل نفسه، كيف له أن يكون ذلك الغني الغني؟.

كشف حساب المنزل

~~~~~~~~~~~~~~

بعدما ناقشنا الدخل والصرف، وكيف أنهمان يؤثران على طبيعة كون الانسان غني أو فقير أو متوسط الحال، لنبدأ الآن بموضوع وهو كيف لنا أن نقرأ ونفهم كشف حساب العائلة؟

من أين يأتي دخل العائلة؟ وأين يكون الصرف؟ هما أساس كشف الحساب الذي يتكون من أمرين وهما: "الدخل" و"الصرف"، ونجد أن الدخل يأتي من ثلاثة أقسام مهمة التي يكتسبها الإنسان من جهده بغض النظر عن الهبة والوراثة، أو الأموال التي يكتسبها من غير جهد أو سعي، فالأموال التي يجتهد للحصول عليها تكون هي دخله أو دخل العائلة، فإما من كونه موظف، أو مستثمر، أو تاجر، والتجارة تنقسم إلى أمرين، إما تجارة قائمة على عمله بنفسه، أو تجارة قائمة على إدارته للآخرين.

أما بالنسبة للصرف فإنه يُدفع في ثلاثة أوجه، وهي إما في أمور تبلى وتختفي، أو في أمور يملكها وتبقى، أو في أمور تملكه وتأسره، فما أن يشتريها حتى يستمر صرفه عليها، فبهذه التقسيمات بين
~~~~~~~~~~~~~~

الدخل والصرف، يستطيع أن يعرف رب المنزل، ومن يصرف عليه، أين تذهب الأموال التي يجمعها ويحصل عليها من سعيه؟ ومنها يجد طبيعة غناه وغنى العائلة، وأي نوع من الأغنياء هو وهم؟

وفي الفصول التالية شرح لهذه التقسيمات.

الدخل

~~~~~~

قد ذكرنا سريعاً سابقاً أن الدخل يتكون من الأموال التي يسعى ويجتهد للحصول عليها، وأنها ليست من باب الهبة، أو من باب العطية، أو باب الوراثة، ولكن من الأمور التي يعمل للحصول عليها، وقسمناها إلى أربعة أقسام تحت المسميات أو العناوين التالية وهي الموظف، والتاجر، والمستثمر، وقلنا إن التاجر ينقسم إلى نوعين، تاجر يتاجر بوقته وجهده، وتاجر يتاجر بإدارة الآخرين ووقتهم.

1- الموظف

هو الإنسان الذي يعمل لغيره، ويكون مقيد بالقوانين والأنظمة التي يحددها عليه رئيسه في العمل، أو من يعمل لديه، فيكون مقيد في وقته وفي عمله، وفي نفس الوقت، يكون مقيد بكمية المال الذي يكسبه، وإن أراد زيادة في راتبه، كان ذلك مربوطاً بموافقة رئيسه لترقيته، أو لرفع راتبه، فهذا الإنسان يبقى دخله ثابتاً تقريباً طوال حياته مع زيادات بسيطة مقررة وبطيئة، وتكون إما بترقية في الدرجة
~~~~~~

أو الراتب، ويبقى دائماً مربوطاً ومحدد الحرية بما يسمح له عمله، وما يجوز له القيام به، وسقف ما يقبض ويكسب من الراتب يكون محدد بيد غيره.

ولكن من ميزات العمل كموظف، أنه إن أخذ إجازة بعد موافقة رئيسه لا يتأثر معاشه، ولا يتأثر دخله، حيث أنه يستمر بكسب راتبه حتى في إجازته.

2- التاجر بجهده

هو الشخص الذي يكون مدير على نفسه، وهو في نفس الوقت من يعمل متى أراد، ويأخذ إجازة متى أراد، وهو الذي يقرر متى يعمل، ومتى يتوقف عن العمل.

عيب هذا العمل، أنه عندما يتوقف عن العمل، يقف دخله، لأن العمل قائم على مجهوده الشخصي وعلى وقته، فإن أخذ إجازة توقف العمل، فيتوقف الدخل تلقائياً، ومثل هؤلاء هو الطبيب في عيادته الخاصة التي يعمل فيها لوحده، فما أن يتوقف الطبيب عن

العمل، حتى يضطر إلى إغلاق العيادة، لأنه هو الطبيب الوحيد في العيادة.

أما الميزة في هذا العمل، أنه كلما اجتهد أكثر، كلما كسب أكثر، وكلما أراد الإجازة، وقل جهده، قل دخله، فبيده تحديد دخله، إن أراده كثيراً أو قليلاً، ولكن المشكلة تكمن أنه متى توقف عن العمل، توقف دخله فلا يستطيع أخذ إجازة.

ولكنه أفضل من الموظف، وذلك لأنه يملك وقته وجهده وكمية الدخل الذي يريده، فيحدده لنفسه، ويحدد متى يعمل؟ وليس كالموظف الذي لا يملك متى يعمل؟ وماذا يعمل؟ ولا كمية الدخل الذي يريد أن يكسبه.

والحقيقة نجد أن أكثر من يعمل، يعمل كموظف، وذلك لأنه أسهل طرق العمل، وبعد ذلك في الصعوبة يأتي التاجر بجهده، حيث أنه يرتبط عمله بجهده نفسه والأجمل من ذلك العمل هو مدخول التاجر بإدارته.

3- التاجر بإدارته

هو الذي يعمل ليدير التجارة، أو ليدير الشركة، فيكون هو مدير الشركة، أو مدير العيادة التي بها الأطباء يعملون معه كموظفين، ويكون هو مدير تلك التجارة.

وهذا مع أنه أفضل من التاجر بالعمل، حيث أنه يستطيع أن يأخذ إجازة لفترة بسيطة دون أن يتأثر العمل، ولكن إن غاب لفترة طويلة بلا مراقبة لسير العمل، وإنجاز الموظفين أول بأول، توقف العمل، فهو أفضل حالاً من الموظف، وأقل من المستثمر.

فالتاجر بإدارته، هو كرجل الأعمال الذي لديه الكثير من الشركات ولكنه يدريها بنفسه، فما أن يكون حاضراً في إدارة الشركة، حتى تكسب وتربح، فالموظف لا يستطيع العمل إلا في مكان واحد، ووقته محدد، وماله ودخله محدد بيد غيره، أما التاجر بجهده، فهو الذي لا زال لا يستطيع العمل إلا في مكان واحد، مع المحافظة على القدرة في تحديد مكان ووقت عمله، ومتى يأخذ إجازة، وما هي كمية دخله.

4- المستثمر

الاســـــتثمار هو أفضـل الطرق للحصـول على المال، وذلك هو الإنسان الذي يضع ماله في شركات عدة، والتي يديرها غيره، وكل ما عليه أخذ صـافي الربح في نهاية دورة تلك الشركة، فالمستثمر لا يستـــثمر إلا بماله، ولا يستـــثمر بوقته أو جهده، فهو أفضل من الموظف، حيث إنه يملك وقته ودخله، وأفضـل من التاجر بالجهد، لأنه لا يحتاج إلى العمل الدائم للكســـب، وأفضـــل من التاجر بالإدارة، لأنه لا يحتاج إلى أن يراقب ســـير تجارته، أو أعماله، أو شركاته بنفسه، حيث إنه يضع مدير عليها، أو أن يستـــثمر في شركة قائمة بإدارتها.

إن لكل جزء من هذه تقسيمات الأعمال الأربعة، طرق ومهارات ليكون في ذلك الحيز، والذكي هو من يسعى لأن يستثمر دائماً، فإن كان بأي من المجالات الثلاثة، وهي الموظف أو التاجر بنوعيه، فيجب أن يسعى ليخرج من هذه الأعمال ليكون مستثمراً، فما أن يكون ذلك المستثمر، ويصبح الغني المستثمر، حتى يكون فاحش الثراء الذي لا يحتاج للعمل ليبقى دخله أكثر من صرفه، فاختر

لنفسك أن تكون المستثمر الذي يسعى في كل وقته ليخرج من دائرة العمل، ويصبح ملكاً لنفسه، لا عبداً لعمله، ليقضي وقته في ما يريد، دون أن يتأثر دخله وغناه فيما يفعل.

فانظر في أي حال أنت الآن، فإن لم تكن ذلك المستــــثمر الغني، فابحث عن طريقة لتكون كذلك الذي يجعل من ماله يعمل لديه، ويضـعه في أماكن ليـــــبقى رأس المال، وفي نفس الوقت يجني منه أرباحاً، كأن يستـــــــثمر في عقار، أو شـركات ناجحة ولها أرباح جيدة ومســـــتمرة ومتزايدة، ولا تكن من الأعمال الثلاثة التي إن توقف فيهـا العـامـل، توقف دخلـه، فتحتـاج إلى أن تعمـل طوال حياتك، وما أن تموت، حتى يتوقف دخل عائلتك، ويتحولون من الغنى إلى الفقر والحاجة.

الصرف

~~~~~~~

بعد الانتهاء من فكرة الدخل من أين يكون؟ وبعد تفصيل أنواع العمل للحصول على هذه الأموال، فإننا سوف نناقش موضوع الصرف وهو طريقة صرف هذه الأموال عن طريق شراء أربعة أنواع من السلع.

فنجد من طبيعة السلع التي يُنفق المال عليها هي:

1- أشياء يستهلكها

2- أشياء تمتلكه

3- أشياء يمتلكها

4- أشياء يستأجرها

وفيما يلي شرح للأنواع الأربعة من الأشياء:

1- أشياء يستهلكها

إن الأشياء التي تبلى وتذهب هي الأشياء الاعتيادية التي يشتريها الإنسان مثل اللبس والأكل، والتي يستخدمها الإنسان يومياً،
~~~~~~~

فيشتريها ويستعملها ثم يتخلص منها، أو مما بقي منها، أو أنها تكون في خدمات كاستخدام الهاتف أو الكهرباء، فهي أشياء بعد أن يشتريها لا يحتاج إلى أن يصرف عليها مرة أخرى.

2- أشياء تمتلكه

وهي الأشياء التي بعد أن يشتريها الإنسان يضطر إلى أن يلتزم بالدفع لها دائماً، لإبقائها صالحة للاستخدام ومنها السيارة واليخت والدراجة والبيت، فهذه أشياء بعد أن يشتريها الإنسان يضطر إلى أن يدفع عليها مجدداً وتكراراً، كي تبقى صالحة للاستخدام ولصيانتها، فهي أشياء تمتلكه لا يمتلكها، لأنه يحتاج إلى أن يدفع دائماً عليها، فتبقى خانةً مفتوحةً في الصرف، ويضطر إلى الدفع لها باستمرار، والأسوأ من هذا كله هو عندما يمتلك عدة أمور من نفس الفئة كالسكن، فعنده بيته، وعنده شقة في بلد آخر للمصيف، وعنده مزرعة للشتاء، فهذه ثلاثة أماكن يحتاج إلى أن يصرف عليها دائماً ليبقيها صالحة للاستخدام، من صيانة ومن تنظيف، ومن تهيئ مستمر.

3- أشياء يمتلكها

وهي تلك الأشياء التي يكون من ورائها إضافة للدخل، لا نقصان له، وهي في الغالب تكون مطابقة للأشياء التي تمتلكك، ولكنه يستخدمها في التجارة والاستثمار، فإن ملك بيت ليسكنه كان من الأشياء التي يمتلكها، وإن احتفظ به لنفسه كان من الأشياء التي تستهلك، أما إن استثمره كأن أجره، فيصبح من الأشياء التي يمتلكها، فيكمن الفرق بينهما عندما تزيد أو تُنقص من الدخل، فإن زادت كان مما يمتلكها، وإن أنقصت من الدخل كانت مما تمتلكه.

4- أشياء يستأجرها

هي التي تكون عليها أقساطاً، فمثلاً، إن أشترى منزلاً، فإنه لا يمتلك المنزل حتى يدفع قيمته كاملة، وذلك لأنه مادام يدفع أقساط البيت للمصرف المالي، فإن هذا العقار يعتبر ملكاً للمصرف المالي، وليس له، فإن أضطر للتوقف عن دفع الأقساط، فإنه المصرف المالي يطلب منه مغادرة المنزل، وكذلك السيارة، فهو لا يملكها حتى يدفع جميع أقساطها، فإن أراد امتلاك تلك السيارة، وجب عليه دفع

أقساطها كاملة، وما أن ينتهي من دفع أقساطها، حتى تصبح واحد من الأشياء الثلاثة، وهي من الأشياء التي تستهلك إن أوقفها ولم يستخدمها فتبلى، فبذلك هو لم يحتج مالاً ليدفع لإبقائها تعمل، لأنه لا يريدها أن تعمل، أو يبدأ يصرف عليها للصيانة أو التصليح، وللوقود أو الكهرباء، فتصبح من الأشياء التي تملكه، أو أنه يستثمرها بأن يعطيها لشخص ليعمل عليها أو يستأجرها منه، ويرجع ربحها له، فتصبح من الأمور التي تدخل عليه مالاً، وتزيد من دخله، فتصبح بذلك من الأشياء التي يملكها.

فمن هذه الأشياء نستطيع أن نجد ونستخلص ما هي الأمور التي تُذهب بالدخل أو تزيده، فليختر الإنسان لنفسه طبيعة صرفه وشرائه لأمور تزيد من دخله، وأشياء يملكها ولا تملكه، وألا يشتري من الأشياء التي تُستهلك وتبلى، إلا ما هو ضروري، وأن يراقب طبيعة صرفه، وأين يذهب دخله، وأن يبتعد قدر المستطاع عن الأشياء المستأجرة التي فيها خطر خسرانها، ويخسر كل ما دفع فيها إن اضطر إلى التوقف عن الدفع وتكملة الأقساط.

الأزمة المالية الأسرية

~~~~~~~~~~~

إن من أصعب ما يدور في البـــيت، ويعكر صفو العلاقة الزوجية والحياة الاجـــــتماعية والأســرية، هو تأزم الحالة المادية والمالية في البيت، فكيف السبيل للخروج من الميزانية المتعثرة بأسرع ما يمكن، وبدون تغير حقيقي وجذري لطبيعة الحياة المالية الأسرية.

إن هنالك الكـثير من الطرق التي تشرح كيفية تـنظيم المال، وكيفية تقسـيمه، وما هي الأسـاليب التي من خلالها تسـتطيع العائلة أن تخرج من أزمتها المالية، ولكن نحن في هذا الكتاب ســوف نركز على طبـــيعة التفكير، والفرق في معاني التصرف في الدين والمال أولاً، ومن ثم الخطط التي تســاعد على الخروج من الأزمة المالية الأسرية، وذلك لأن الطريقة تكون أصعب لو لم يكن معها اعتقاد يساندها، وسبب ينير لها الطريق، فإن تمسكنا بالاعتقاد الصحيح، ســهل علينا اختيار الطريقة التي تناســبنا للخروج من هذه الأزمة المالية الأسرية.
~~~~~~~~~~~

1- الاستثمار والتوفير

هنالك فرق بسيط بين الاستثمار والتوفير، حيث إن التوفير قد تزيد من قيمته بالعوائد والأرباح، ولو بشكل قليلة جداً تكاد تنعدم، وقد ينقص في بعض الحالات، مثل ما في حالة الكنز، أما بالنسبة للاستثمار، فإنه يكون سبب مباشر لزيادة رأس المال، فيساعد على زيادة الدخل، وبالتالي تكون خطوة للخروج من الأزمة المالية الأسرية.

2- السيولة والسلف

السيولة والسلف يتشابهان في الأصل ويختلفان في النتيجة، حيث إن كلاهما أصله دَّين، ولكن أحدهما يساعد على الخروج من الأزمة المالية الأسرية، والثاني يزيد من عمق وحجم الأزمة، وكما هو معروف في المثل العالمي أنه "إن وجدت نفسك في حفرة، فتوقف عن الحفر، وأبحث عن طريقة للخروج من هذه الحفرة"، فالسلف لتغطية الدَّين، ما هو إلا زيادة في الحفر، أما السيولة فهي إحدى الطرق للخروج من هذه الحفرة، وتسديد الدين.

إن السلف يزيد من فوائد الدَّين عليك والضغوطات، أما السيولة للتجارة الناجحة، فما هي إلا مما يزيد من دخلك، فتكون السيولة سبب مباشر لتسديد الدين.

3- معادة تكاثر الأموال

هذه المعادة قائمة على أمرين، إما الاستثمار، أو السيولة، وكلاهما سبب مباشر لزيادة الدخل، وبهذه الزيادة تتكاثر الأموال، حيث أن رأس المال يتكاثر سنوياً، ولا يقل، حتى في بعض حالات التوفير، يزيد فيها رأس المال، وتتكاثر فيه الأموال كما سبق شرحه.

4- دفع الأقساط بالتقسيط

وهي أن يبدأ الإنسان بدفع ما عليه من أقساط تدريجياً، حتى ينتهي منها قبل موعدها الحقيقي، فمثلاً، يقتطع من راتبه أو دخله نسبة معينة ليدخلها على الأقساط، ويبدأ يحاول التقليل من صرفه، ويعيد جدولة أقساطه، بحيث ينتهي منها سريعاً، أو أنه يعمل على التخلص منها بأسرع وقت ممكن، فيكسب توفير أكثر، حيث أن بعض المصارف المالية تقدم عرض لمن يدفع ما تبقى من الأقساط

مقدماً، بأن تهدي له مبلغ من قيمة الأرباح الأصلية، فهذا التخفيض يكون تقليلاً من الدين الأصلي الذي كان عليه دفعه كاملاً.

5- الشراء النقدي

عندما تشتري أي غرض أو سلعة أو خدمة، لا تضيف ذلك على الأقساط المتراكمة عليك، ولكن إلتزام بهذه الأيام وحتى الانتهاء على الأقل من الأزمة المالية الأسرية بعدم شراء أي غرض بالأقساط، وذلك لتقليل ضغط الأقساط عليك، فلا تجد أن الأقساط قد تراكمت عليك بطريقة زادت من الأمر سوءاً، بينما أنت تحاول أن تنتهي من الأقساط وتتحرر منها.

6- تقسيم الدخل

ينقسم الدخل إلى أربعة جوانب رئيسية وهي والتوفير والصرف والتجارة أو الاستثمار والصدقة، وإن من الأمور التي يغض النظر عنها أكثرنا هو جانب التوفير والاستثمار من الدخل، فنجد أكثر الناس يهتمون بجانب واحد أو بجانبين، والقليل من يفكر بالجوانب

الأربع، فتجد البعض يهتم بجانب الصرف، فتجده يصرف كل ما يستلم، وينتهي دخله مع نهاية الشهر أو قبله، وبعضهم تجده يقتطع جزء من راتبه للتوفير مع الصرف، أما القليل فمن تجده يجزأ راتبه إلى أربعة أجزاء، وهم الصرف والتوفير والتجارة أو الاستثمار والصدقة، وهؤلاء القلة هم الناجحين، فإن لم تكن منهم فابدأ بهذه الخطة بتقسيم دخلك إلى أربعة أجزاء، لتبدأ في خطة النجاح، وخطة الخروج من الأزمة المالية الأسرية بأسرع ما يمكن، وقد يكون هذا الاقتطاع من المال قليل، وابدأ بأقل ما يمكن، ولكن ابدأ.

إن وجدت في نفسك هذه الاعتقادات والأساليب مترسخة، وخططت بطريقة تجزيء دخلك، أصبح الخروج من الأزمة المالية الأسرية مجرد وقت، بعدما كان أزمة، لا يمكن الخروج منها، وتهدد استقرار الحياة الأسرية.

التوفير والاستثمار

~~~~~~~~~~~~~~

بعدما ناقشنا موضوع الدخل، فإننا سوف نتطرق إلى موضوع آخر من أجزاء التي ينصرف فيها هذا الدخل وهو اقتطاع جزء منه للتوفير، فنجد أنه من المهم أن يكون للإنسان مبلغ يوفره من دخله، وأنه لا يصرف كل دخله حتى يبقى في دائرة الأغنياء، ولكنه إن أخذ هذا المال وكنزه وأبقاه، أي أنه أبقاه دون أن يستثمره، أو دون أن يدخله في أماكن الربح، كأن يضعه في وديعة استثماريه، أو أن يضعه في حساب توفير، يكون فيه من نهاية السنة بعض من الأرباح الحلال، وذلك نوع من التوفير الحسن، الذي هو أفضل من أن يكنزه في البيت دون أن يكون من خلفه أي فائدة، لأنه بكنزه للمال سيخسر بعضه إن لم يكن جميعه.

إن القيمة المالية للمال المكنوز ستنقص بسبب التضخم الذي يحصل في المنطقة التي يعيش فيها، أو في البلد، فيرفع سعر السلع، فبنقص هذا المال بنقصان القيمة المالية أو القدرة الشرائية له، فإنه سيخسر ما جمعه في السابق، فالكنز هو وضع المال في مكان لا يزيد، سبب
~~~~~~~~~~~~~~

مباشر لنقصان لهذا المال، والأفضل من التوفير هو الاستثمار، فإما يكون في التجارة، أو العقار، أو في حصص الشركات، أو أسهمها، أو في استثمار يدر عليه مال وربح فوق مما دفعه.

إن شرائه واستثماره مثلاً في بيت لتأجيره، استثمار ناجح، إن در المال عليه، وبقى رأس المال، وقد يزيد بزيادة سعر البيت، ويدخل عليه من الإيجار مبلغ ثابت، فمن هذا الاستثمار، فإنه قد حول المبلغ من مال إلى بيت، وترتفع قيمة البيت، بدل أن تنقص القيمة الشرائية للنقود، وكذلك إن باعه حصل أكثر مما دفع في البيت، في الأغلب، وإن أجره فإنه قد استثمر فيه، فأصبح له دخل بالإضافة إلى زيادة سعر البيت الذي تزيد من زيادة التضخم.

فسعر البيت يزيد مع زيادة التضخم، وعلى عكس المال الذي إن زاد التضخم قلت القيمة المالية للأوراق النقدية والقدرة الشرائية للمال، فلو كان عنده من الأوراق النقدية الكثير، فإنه يخسر في التضخم، أما لو كان عنده بيت، ففي الغالب، يزيد سعره، ويكسب زيادة في الربح بحجم زيادة التضخم الذي يحصل في بلد العقار أو نمو الاقتصاد.

فيجب عليك الابتعاد عن الكنز، وتبقى بفكر الأغنياء دائماً، وإن لم تستطيع أن تستثمر، وفر على الأقل، وابحث عن التوفير الذي يحافظ على القيمة الشرائية للأوراق المالية.

السلف والسيولة

~~~~~~~~~~

بعدما ناقشنا أن التوفـير أفضل من الكنـز، وأن الاستـثمار أفضل من التوفير، فإننا نحتاج في بعض الأحيان للاستـــثمار الناجح إلى دين، والدين هنا للاســـتثمار أو للتجارة، يسمى سيولة، أما إن كان للبضـاعة والأشـياء الاسـتهلاكية، والتي تبلى، فتلك ديون تعرف بالسلف.

فالسـلف يزيد العبء عليك وعلى صـرفك، ويصـبح من الأمور السلبـية التي يجب قدر الاستطاعة الابتعاد عنها، أما السيولة فهي السبـيل للاستـثمار في بعض الأحيان، فمثلاً، للاستثمار لشراء بـــيت لتأجيره، قد يطلب منك مبلغ من المال لا تملكه الآن، فتحتاج إلى سيولة، وقد تشتري بـيت للتجارة بدين على أن يكون إيجار البـيت هو من يدفع عنك هذا الدين، وقد يـبقى قليلاً من الإيجار لك لاحقاً، وقد لا تستطيع أن تساوي الإيجار بالقسط في البداية فقد تدفع مثلاً الفرق بين القسـط والإيجار في السـنة الأولى والثـانيـة من الـدين، ولكن مع مرور الزمن وإرتفـاع الإيجـار فقـد
~~~~~~~~~~

تساوي القسط بالإيجار، وما أن يصبح البـيت هو من يدفع دينه، فعندئذ يصبح هذا الدين سيولة، وهذه السيولة في الغالب، تتحول لدخل، ويكون إيجار البيت أكثر من قيمته أقساطه السنوية، وحتى وإن إيجار البـيت بألف درهم، وكانت أقساطه أقل من ذلك بدهم فذلك استثمار ناجح.

فهذا النوع من الاقتراض يكون محموداً بشــرط أن يكون بعيداً عن الربا، فليس كل دين ســيء، وليســت كل ســيولة جيدة، فاحرص على ما تأخذه من باب السلف يكون للأشياء الضرورية فحسب، وما تظن أنك تحتاج لها فقط، ولا تســـتطيع دفع قيمتها الآن، أما ما غير ذلك، فلتكن دائماً سيولة، ويكون اقتراضك في استثمار لا في استهلاك.

تكاثر الأموال

~~~~~~~~~~~

إن الأموال بطبيعتها إن وضعت في توفير، أو وضعت في تجارة واستثمار، فإنها تتكاثر وتزيد بشرط أن يكون التوفير أو الاستثمار ناجح، فمثلاً التوفير: إن وضع المال في وديعة نسبة الأرباح فيها لنقل 7%، فإن مع مرور السنوات ستجد أن الأموالك تتكاثر، أو إن كانت في تجارة أو استثمار، فإن الأرباح عادة تكون أكثر من التوفير، لذا فاختر أفضل وأربح الطرق لتكاثر المال.

لتوضيح نظرية تكاثر الأموال في مثال بالأرقام، فإننا لو بدأنا بمئة درهم، ولو وضعناها بفائدة 7% أرباح الوديعة، فإن في نهاية السنة الأولى ستكون 7 دارهم بالإضافة لرأس المال، أما السنة الثانية، فإنها ستكون 7% من 107 دراهم، وبعد 10 سنوات تقريباً سنجد هذه 100 درهم قد تصل إلى ما يقارب ضعف المبلغ الذي بدأت به، وبدون أي عناء نجد أن المال قد تضاعف وتكاثر فمرور الزمن، فبعد 5 سنوات سيكون 140 درهم، وبعد 6 سنوات سيكون 150 درهم، وهكذا، فمعادلة تكاثر الاموال تتلخص في أن هنالك زيادة
~~~~~~~~~~~

نسبية تضعها على هذا المال، وإن حسبناها مع الزكاة، فإننا نجدها أصبحت 123 درهم بعد خمس سنوات وتتضاعف بعد 16 سنة، فبهذا الحال نجد أن الأموال إن كانت في التوفير تتكاثر حتى بدون أن تتدخل، وإن وضعتها في استثمار ناجح، يكون ذلك التضاعف والزيادة أكبر بكثير.

وهذه هي معادلة تكاثر الأموال، وأن الاموال تتكاثر بشرط أن تختار أفضل طريقة للتكاثر، وتحسبها بحيث يكون الناتج دائماً في تزايد بعد دفع الزكاة وحساب أثار التضخم ونقص القيمة المالية للنقد والقدرة الشرائية، وإلا كنت وكأنك تكنز ذلك المال المتناقص في القيمة بسبب العوامل الاقتصادية.

دفع الأقساط تدريجياً

~~~~~~~~~~~

عادة في الأزمات المالية الأسرية، يكون التأثير الأكبر على الدخل هو الأقساط، حيث أنه يصعب التحكم فيها، ويصعب تغير طريقة ووقت دفعها، ففي الغالب، لا يكون هنالك حل سوى الالتزام بها، حتى وإن أثرت على الضروريات.

إن أول طريقة للخروج من الأزمة المالية الأسرية، هو التحرر من ضغط الأقساط، وكلما أسرعت من التخلص منها، أسرعت من الخروج من الأزمة المالية الأسرية، وأسهل الطرق للخروج من الأقساط، هي إما إعادة جدولة الاقساط لتقليل المدة، كأن تدفع مثلاً 14 قسط في السنة بدل من 12 قسط، لتجدها في خلال 6 سنوات قد تقدمت سنة، فإن كانت مدتها 6 سنوات، أصبحت 5 سنوات، أما الطريقة الثانية وهي إعادة جدولتها لإطالة المدة، فتدفعها 10 مرات فقط في السنة، فتزيد من مدة هذه الأقساط لكي تتمكن من أخذ ما توفر من هذا المال لاستعماله في استثمار يزيد من دخلك.
~~~~~~~~~~~

إن لم تستطع أن تعيد جدولة الأقساط لأي سبب كان كرفض المصرف المالي لإعادة الجدولة أو طلبه مبلغ آخر زيادة أتعاب هذا التغيير، فتبدأ بتوفير مبلغ شهرياً، وكلما توفر لك قيمة قسط دفعته من نهاية هذه الأقساط لتلغي آخر قسط عليك مع ثبات الأقساط التي تدفعها شهرياً، فبهذه الخطة تقلل المدة من دون إلتزام، وهذه تجد فيها نجاحات صغيرة ودائمة.

أما إن كنت ممن يبحث عن الانجاز الكبير، وهي المفضلة في الأزمات، ولكنها تحتاج إلى إلتزام وقوة عزيمة، وهي أن توفر ما تبقى من قيمة الدَّين لتدفعه كاملاً، وتستفيد من التخفيض كهدية، وبهذه الطريقة تكون قد سددت المبلغ كاملاً بسرعة، وكذلك قللت من قيمة الدين والأرباح، فاجتهد لتوفر مبلغ الدين ولو احتجت لتغيير في نمط حياتك وصرفك، وذلك للخروج من أزمة الدَّين والتحرر منه ومن أقساطه.

الحاجات الشرائية

~~~~~~~~~~~

كثيراً ما نسمع أن الإنسان يشتري السلع بحجج واهية، وأولها أن هذه السلعة من الضروريات، وأنه محتاج إليها حاجة تجبره وترغمه على شرائها في الحال، لأنه بدونها يشعر وكأن حياته قد تقف، ونجد أن أكثر الأمور التي يشتريها ما هي في نظره إلا بين الضروريات والكماليات، ولكن في الحقيقة نجد أن السلع تنقسم إلى أربعة أقسام، وهي الضروريات والتحسينات والكماليات والزائدات، وهذه تعتمد على طبيعة الإنسان وعلى طبيعة مركزه في المجتمع، فاختلاف هذه الأمور يكون نسبياً، ويكون متغير بالنسبة لكل شخص، ويختلف من فرد إلى آخر في المجتمع.

لتسهيل شرح التقسيم، نجد أنه تختلف الحاجة باختلاف البيئة في تلك اللحظة، فمثال مكيف السيارة قد يكون في بعض الأماكن من الضروريات، وذلك إذا كانت البلدة حارة جداً، أما إن كان الجو معتدل، فإن المكيف يصبح هنا من التحسينات، أما إن كانت البلده جوها بارد، أصبح من الكماليات، ويكون من الزائدات
~~~~~~~~~~~

عندما نضع مكيف آخر في السيارة غير المكيف الأساسي، فالمكيف الآخر من الزائدات، ولو حتى كانت البلدة جوها حار، ما دام الأول يعمل بشكل سليم، وقس على ذلك كل الأمور الأخرى مما شئت، وأطلق العنان لمخيلتك ونظرك لتراجع كل السلع التي تشتريها وتوجد في بيتك الآن، لتكتشف كمية الزائدات في المخزن الذي تراكم فيه الغبار، حتى صار وكأنه جزء من زخرفة الغرفة.

ولنقاش هذه الأنواع ووضع قاعدة لكل واحدة منهم نجد التعريفات التالية هي أفضل توصيف لهم في هذا الكتاب.

1- الضروريات

هي تلك الأمور التي لا تستقيم الحياة بدونها، ويحتاجها الإنسان ليستمر في حياته، مثل الأكل والشرب.

2- التحسينات

هي الأمور التي لا تؤثر على حياة الإنسان إن غابت، ولكنها تصعب معيشته مثل السيارة.

3- الكماليات

هي الأمور التي لا تؤثر على حياة الإنسان إن غابت، ولا تعكر حياته واستقرار متعته، ولكنها تعتبر من الرفاهية مثل المجوهرات.

4- الزائدات

هي الأمور التي لا تؤثر على حياة الإنسان، ولا على بقائه، ولا على راحته ورفاهيته إن غابت، ولكنها تزيد عن حاجته مثل شراء عدة قطع من نفس البضاعة، فتبقى حتى تبلى دون استخدام يذكر.

فمن هذا التوزيع والتصنيف، اختر ضرورياتك من السلع والخدمات وصنفها على حسب حاجتك الحقيقية لها وابدأ من الضروريات إلى أن تصل إلى الزائدات.

طبيعة السداد

~~~~~~~~~~~

إن من الأمور التي يجهلها أو يغض النظر عنها من يذهب لشراء الكماليات، أنه قد يحتاج لبيعها، أو التخلص منها في يوم من الأيام، فالكماليات والزائدات قد تكون عبئ على الإنسان، وقد يحتاج إلى أن يتخلص مما أشترى لحاجته للمال في ذلك الوقت، أو لصعوبة تسديد أقساط ما أشترى في تلك اللحظة، فإن كان أشترى ما اشترى من كماليات أو وزائدات، وسدد مبلغها كامل، فما تلك إلا أموال يحتفظ بجزء منها على شكل سلعة، وتقل قيمتها السوقية سريعاً، ولكن على الأقل مازالت أموال في صورة سلعة، قد يستفيد منها يوما ما.

أما المصيبة فتكون إن كان قد أشترى هذه الكماليات والزائدات بالسلف، وكانت قيمة هذه السلعة أقل من قيمة سداد السلف، فمثلاً، لو اشترى سيارة بالسلف لوجد أن قيمة شرائها بعد استلامها في نفس اليوم أصبحت أكبر من قيمتها الحقيقة، لأنه أضاف أرباح المصرف المالي الذي قسط سعرها، والذي سلفه بالفائدة، فإن أراد
~~~~~~~~~~~

بيعها في نفس اللحظة، وحتى بدون استخدامها، لوجد أنه خسر فيها مبلغ من قيمتها الأصلية، أضف على ذلك قيمة الفوائد، وفي نفس الوقت، سيضطر لدفع هذا الفارق دون استعماله للسيارة، ويصبح التخلص من هذا الدَّين صعب جداً، خاصة إن كان مفلس مادياً، أما إن كان السلف بالإضافة للفوائد أقل من القيمة التي ممكن أن تباع فيها السيارة، وذلك بدفعه لمبلغ من المال مقدماً، حتى لا يضاف إلى السلف، حيث أنه إن باعها على الأقل أستطاع تسديد دينها، فإنه في نفس حالة البيع قبل الاستخدام، قد خسر ما خسر، ولكنه أستطاع التخلص من السلعة والدين بمجرد دفع ما عليها من دين.

فليبقى دائماً دينك أقل من السلع والكماليات والزائدات التي لديك وعليك، وكن دائماً الغني لا الفقير بين الناس، واختر في دينك على السيولة لا السلف.

ذل السلف

~~~~~~~~~~~

غريبة كيف يرضى الإنسان على نفسه أن يتذلل لآخر حتى يسلفه؟ ويطلب منه مالاً، ويقبل كل شروطه المتعسفة من أجل كماليات وزائدات؟ وكيف أنه هانت عليه نفسه وماء وجه ليقبل عليها ذلك الذل والهوان؟ أأعطاه أو منعه الناس، وكيف يضع نفسه في هذا الموقف لمجرد سفاهات؟ وكيف أنه يقبل بهذا الذل ولو كان من المصرف المالي المتمثل في أشخاص؟

تخيل لو أن شخص طلب سلفاً من آخر لا يعرفه، ألا تعتقد أنه قد يرفض طلبه؟ وأنه وإن قبل فإنه قد يتمنن عليه، وأنه سيضع شروطه وأرباحه كما يريد، ويقدم دفع الدين قبل حتى ضروريات المدين وضروريات عائلته، وأن في سؤاله للدين ما هو إلا تذلل وخضوع وانكسار أمام الدائن، وتسول لمبلغ من ماله يترجاه أن يعطيه منه، وتخيل كل هذا القبول بالذل والهوان، ليشتري أشياء لا يحتاج لها، وليست ضرورية له، وقد تعيش بدونها بدون حرج!
~~~~~~~~~~~

الآن ضع نفسك مكانه، فإن لم تقبل ذلك على نفسك العزيزة، فاهرب من السلف هروبك من مذلة الآخرين، وليكن أول من ترفض مذلته لك هو المصرف المالي، حيث أنك عندما تذهب لاقتراض مبلغ من المال، فإنك تجده قد استعد لك بعقد إذعان الذي ليس لديك فيه من الإختيار سوى قبوله كما حدده، ووضع فيه شروط كثيرة، وتهديدات متعددة، وأمور مكتوبة بخط صغير تحفظ له كل حقوقه وتعسفه، وقد تعطيه السلطة بسجنك وسلبك حريتك وحجز ممتلكاتك عن أسرتك وأبنائك تقريباً متى أراد، وفي نفس الوقت، لا تجد أياً منها يذكر لك حقوقك ولمصلحتك، وأنه إن لم تدفع له جاز له الأخذ مما تملك، وإن لم يجد المال وقت السداد، أخذ عنك أهم ضرورياتك وحاجاتك، وما تملك من ولادتك، وهي الحرية، وقام بسجنك باستخدام القانون لتكون عبرة لغيرك، ولمن تسول لهم نفسهم التذلل أمامه ثم عدم التقيد بشروطه، وعدم الدفع كما يريد، ولو كان ذلك لظروف قاهرة حالت بينك وبين الدفع.

إن التذلل لطلب الدين يبدأ منذ البداية، فعندما طلبت منه ذلك الدين، تشاور مع نفسه وشروطه وأمهلها فترة ليقرر أيعطيك أم لا؟

وذلك على حسب مكانتك الاجتماعية والمالية لا على حسب حاجتك، فإن كنت من أصحاب المال الكثير، قدمك وسعى خلف تسليفك، أما إن كنت من المساكين الذين لا يجدون المال الكثير، رفضك، حتى إن كنت نفس الشخص، وإن أردت التجربة فاذهب إليه وقل أنك من أصحاب الدخل البسيط، وانظر إلى تعامله، وقل له في وقت آخر، أنك من أصحاب الدخل الكبير، وانظر إلى طريقة تعامله معك.

ولا يكتفي بكمية دخلك وإنما ينظر إلى طبيعة تفكيرك وصرفك، أكان صرفك صرف الغني سلفك، وإن وجد فيك الفقير أمتنع ورفض، وقد يصل به الحال لينظر لحال أبيك وزوجتك وأهلك المادية، ليقرر يعطيك أو يمنعك، فلماذا تضع نفسك في موضع المتذلل، الذي يترجى الآخرين لتسليفه لأمور هو في غنى عنها، ولا يحتاجها حقيقة، ويستطيع العيش بدونها، فتعفف وارتقي بنفسك عن التذلل والتسول من الآخرين، فما أنت سوى ذلك الكريم المتعفف، الذي لا يسأل الناس إلحافاً.

غيرة الشراء

~~~~~~~~~~~~

إن من الأمور الغريبة، ومن العادات السيئة هي الشراء لإرضاء الآخرين، والغريب في ذلك، أن إرضاء الآخرين من الأمور المستحيلة، فلا تشتري أي شيء إلا إن كنت مقتنع بشرائه، وذلك لأن الغيرة من أسوأ ما قد تؤثر على طبيعة صرفك، فغيرة الشراء ما هي إلا مرض يؤثر عليك سلباً، ويفرح التجار ويزيد من أرباحهم على حساب زيادة فقرك وحاجتك، ومن أهم أسباب وجود الزائدات في حياة الفرد ومشترياته هي غيرة الشراء هذه.

فالإنسان عندما يبدأ بالغيرة من الآخرين، ويشتري ما اشتروا، يصبح كالمجنون الذي ينظر للناس جميعاً، ويحاول أن يتغلب على المجتمع بأسره بما يشتري، وأنه كلما اشترى سلعة، وجد آخر قد أشترى سلعة أخرى، فاشترى مثلها، وبعد أن يشتري تلك السلعة، يجد ثالثاً قد أشترى سلعة ثالثة، فيقلده ويشتري السلعة الثالثة، وهكذا يصبح ينافس المجتمع، والمجتمع ينافسه.
~~~~~~~~~~~~

فإن أصبحت الغيرة هي دندن أفراد المجتمع، وكل واحد يتنافس في الشراء ليتفاخر أمام الآخر بشرائه، غابت حتى الكماليات لتصبح الزائدات هي الأساس في الشراء، وكلما اشترى الإنسان شيئاً، وجد في المجتمع من غار منه ونافسه، واشترى ما هو أفضل منه، أو أغلى فيغار الأول، وينسى أنه اشترى من قريب، ليشتري مرة أخرى، إما بأن يبيع السابق، ويشتري اللاحق، فيخسر الفرق بينهما، أو أن يبقيه ويشتري غيره، فيصبح في هذه الدوامة، مستمر في شراء متعدد لأغراض وخدمات يخسر فيها دائماً، ليجد أنه في غير رضا عما اشترى، وفي قهر دائم من وجود شخص ما أفضل منه، لتبدأ دوامة أخرى من شراء، فغيرة، فحسرة، فشراء مرة أخرى، فندامة.

هذه من أغبى الدوافع التي تدفع الإنسان ليصبح تفكيره تفكير فقير، ويكون مبذراً متخبطاً دون أن يشعر، وأنه ضائع في جنون هذه الغيرة، وسلسلة هذه الخسائر لا تنتهي حتى يجد نفسه قد غرق في ديون متراكمة، ليصبح حقاً فقيراً معدوماً تعيساً، محتاج لغيرة ليوفر لقمة عيش له ولأسرته.

حقيقة الحاجة

~~~~~~~~~~~

تستطيع قياس طبيعة حاجتك لما تشتري بغض النظر أكانت من الضروريات أو التحسينات أو الكماليات أو الزائدات، وذلك عن طريق توقعك لعدد المرات التي ستستخدم فيها هذه البضاعة، فعند شرائك لأي سلعة، فكر كم مرة سوف تستعمل هذه السلعة إلى أن تبلى، فإن وجدت استعمالك قليل وقد يندر في الأمور الاستهلاكية التي بطبيعتها يكون استعمالك لها متعدد وكثير، فإن ذلك دليل أنك لا تحتاج لها، وأنك تشتريها لمجرد الرغبة لا الحاجة، فحاجتك للسلعة تقاس بعدد المرات التي سوف تستعملها بطبيعة استعمالك لها.

فمثلاً، إن اشتريت قلم لتستعمله مرة واحدة، بينما أنت تستطيع أن تستعمله مرات عديدة، ولأنه صنع ليستعمل مرات كثيرة لا للزينة، فتلك رغبة لا حاجة، مع العلم أن لديك قلم آخر، أو هنالك صنف آخر أرخص من ذلك القلم، فتلك هي الطريقة التي تقيس بها حاجتك للقلم أو السلعة.
~~~~~~~~~~~

المهم، دائماً راقب نفسك قبل الشراء، وأسأل نفسك، هل حقاً سوف تستخدم هذه السلعة؟ وكم مرة ستكون هذا الاستعمال؟ ويكون قياسك مقارن بالطريقة التي اعتاد عليها الناس في الاستعمال، والتي تخرج منها بأكبر قدر ممكن من تلك السلعة، فإن وجدت حاجة فاشتري السلعة، ولكن إن وجدت رغبة، ففكر قبل أن تشتري.

فترة الانتظار

~~~~~~~~~~~

إن الإنسان بطبيعته عاطفي، وتغلبه الرغبة بالتملك والحصول على أكثر الأشياء التي يحتاج وما لا يحتاجها، وفي نفس الوقت، يسيطر عليه الطمع لتملك كل ما يستطيع تملكه، وما لا يستطيع، وأخيراً يأخذه الخوف من تغير حال الغرض الذي سيشتريه، إما باختفائه من السوق، أو زيادة سعره.

فخوفه من خسارته وطمعه ورغبته دائماً تجتمعان مع بعض، لتجعل الإنسان يتسرع في أخذ قرار الشراء للشيء الذي لا يحتاجه، ليكتشف لاحقاً أنه اشترى الكثير من الزائدات والكماليات التي يندم على شرائها فيما بعد، وأضف على كل ذلك طبيعة الغيرة وجنون منافسة الآخرين، فالحل لمثل هذه الدوافع التي تؤدي به لشراء الأشياء التي قد لا يحتاج، أو شراء بعض السلع التي قد يستعملها نادراً ولبعض الأوقات ثم يتركها حتى تبلى وترمى، هو وضع واستحداث مدة انتظار ما بين العزم على الشراء وبين الشراء نفسه.
~~~~~~~~~~~

فبعد أن فكرت وقررت أن هذه السلعة التي تريد وتحتاج، وأيقنت أنك سوف تستعملها بالحد الطبيعي، أو أكثر، فابحث عما تريد شرائه بالتحديد، وحدد السلعة التي تريد شرائها بالتخصيص، ثم انتظر لفترة لكي لا تستعجل وتحيد، فقد تكون أسبوعين أو شهر أو أقل أو أكثر بقليل، حتى تشتري هذه السلعة بالتعيين، فإن وجدت في نفسك بعد تلك الفترة قد زادت تلك الحاجة والحنين، وصممت على شراء تلك السلع أكثر من قبل ولو بقليل، فاعلم أنك حقاً تحتاجها، أما إن خفت تلك الحاجة، وذهبت تلك النشوة، فإنك ستعلم من نفسك، أنه كان قرار خاطئ، عندما أردت شراء تلك السلعة، وعادةً هذه الأمور تكون في الكماليات والزائدات.

أما في التحسينات فإن الفترة تكون أقل، أما في الضروريات فلن تستطيع الانتظار حتى ليوم واحد، فمثلاً، إن كنت تحتاج أن تشتري رغيف الخبز لأكله، فلا مجال للتفكير في الرغيف الأول، ولكن قد تفكر فيما بعد الأول أأشتري رغيف أم اثنين أو ثلاثة؟ فقد تفكر في عدد أكياس الرغيف ولكن لن تفكر أأشتري الرغيف لآكل أم أبقى بجوعي؟

دائماً اختر واستخر وقرر ماذا تريد شرائه، ثم انتظر لتتأكد أكانت حاجة أم رغبة؟ وأنها ليست مجرد نشوة، وانتبه لحيل الباعة، حيث قد تجد من أصحاب المحلات من أن يجدوا فيك الرغبة قد تولدت، يحاولون انهاء تلك الفترة بين القرار والشراء بأسرع ما يمكن، فتجده يسألك كيف تريدها؟ ويخيرك بين اختيارين كلاهما قرار شراء، فمثلاً، يخيرك أتستلمها الآن أم يوصلها لك للمنزل؟ ففي هذه الحالة فإنه قد انتهى من الصفقة، وباعك البضاعة، إن قررت واخترت أحد الاختيارين، وإن قلت له، سأخرج وسأرجع لاحقاً لشرائها بعد التفكير، ستجده يحاول بأي طريقة منعك، وجذبك للبقاء لمدة أطول في المحل، ولكيلا تخرج وتفكر، لأنه في ذلك خطر تغير رأيك عندما تخرج من المحل وتذهب عنك تلك الرغبة، وتتلاشى صورة البضاعة من أمامك، وتنتبه أنك ستشتري ما لا تحتاجه من أمور غير ضرورية، ولا بالمهمة في حياتك.

فانتبه لهذه الرغبات والنشوة التي قد تؤثر عليك، وتجعلك تشتري ما لا تحتاج، أو أنه يقول لك: "لماذا لا تريد الشراء الآن، هل لأنك فقير، أو لأنك لا تستطيع أن تأخذ قرار؟"، فهو يحاول تحريك غرورك، بأن تقول: "نعم، استطيع الشراء" فذلك قبول بالشراء،

فتجد نفسك اشتريت من باب الغرور لا الحاجة، وما تلك إلا رغبة، لكي تُثبت من خلالها أنك قادر على الشراء فقط لا غير، فانتبه لمثل هذه المحاولات التي من خلالها يسعى البائع لإنهاء الصفقة بأسرع وقت ممكن، ولكي لا يترك لك المجال لأخذ القرار السليم في شراء ما تريد، ولا تجعله يؤثر عليك، بل اجعل حاجتك لما تشتري هي التي تدفعك للشراء، فهذه الفترة التي تنتظرها لتأخذ القرار أكانت ليوم، أو لعدة أيام، أو لشهر، ما هي إلا مراجعة لنفسك، ولتتأكد أكانت لحاجة أم لرغبة أم لغرور أم لطمع، أو أي من تلك الأمور التي تكون سبباً لشرائك لما لا تحتاج.

المقياس النسبي لا العددي

~~~~~~~~~~~~~~~~

إن من الأمور التي يخطئ فيها الناس، هو حساب سعر السلعة بالعدد لا بالنسبة، فالبضاعة والسلعة قد يكون سعرها بسيطة لأحدهم، ويكون للآخر أكثر من قيمة دخله الشهري، فلا تقارن البضاعة وقدرت الشراء عند الناس جميعاً سواسية، بل قسها على حسب دخلك أنت، فعند شرائك لأي سلعة اجعل مقياس سعر هذه السلعة لا بقيمتها، بل بنسبة دخلك، لتعرف أهي مرتفعة السعر أم لا؟ لأنه لا يوجد هنالك سلعة تعتبر غالية أو رخيصة، وإنما هنالك سلعة تعتبر غالية أو رخيصة بالنسبة لك، أو بالنسبة لمعدل الدخل في طبقات المجتمع، حيث إن هذه البضاعة تقاس على حسب قيمتها بالنسبة لدخلك.

مثلاً، إن كانت قيمة السلعة التي تحتاج بالنسبة لدخلك ما يقارب 10% منه، فقد تكون بالنسبة لك غالية، أما لو ضاعفنا دخلك لعشرة أضعاف، لأصبحت هذه بالنسبة لدخلك 1%، لتصبح بالنسبة لك عُشر ما كانت تُثمن سابقاً، ففي هذه الحالة، قد تكون
~~~~~~~~~~~~~~~~

رخيصة بالنسبة لك، ولو قللنا دخلك عشرة أضعاف، لأصبحت 100% من قيمة دخلك، فقد تكون في تلك الحالة قد قاربت للمستحيل بعد أن كانت غالية، فعلى حسب كمية دخلك، تكون قيمة هذه السلعة، فمهما زادت قيمة هذه السلعة، فالغالي والرخيص يبقى نسبياً لك، وأنت من يقيم أكانت هذه الأشياء غالية أم رخيصة؟ وذلك على حسب قدرتك الشرائية، ودخلك ومقارنة الأسعار بدخلك.

إذاً، ليكن دائماً عندك مقياس نسبي لسعر السلع، وليس مجرد مقياس عددي، وذلك لمعرفة الغالي والرخيص منها، لأن ما يحدد قيمتها يكون طبيعة الغنى والفقر، وكمية دخلك وصرفك، فقارن البضاعة نسبياً مقارنة بدخلك، لتعلم كم لديك من المال، وتعرف أكانت هذه السلعة غالية أم رخيصة، فدائماً غلاء الشيء ورخصه يعتمد عليك، لا على الرقم الذي يكتب في خانة السعر، فإن كنت قادر على الشراء، أصبحت رخيصة، وإن لم تكن قادراً على الشراء، أصبحت غالية.

سعر البضائع

~~~~~~~~~~~

إن من الأمور التي تحدد سعر السلعة، هي المراحل التي مرت بها السلعة حتى وصلت إليك، فنجد مثلاً، بشكل مبسط هذا الكتاب إن عرض للبيع بشكل مطبوع، فنجد أن قيمته عادةً تحتوي على قيمة الورق والحبر، وقيمة الربح لي أنا ككاتب الكتاب، وقيمة الربح لمن عمل ليصل الكتاب للمكتبة، وقيمة ربح المكتبة، وكل ذلك يُجمع مع بعض، كي يكون القيمة النقدية لأوراق الكتاب، ولكن قد تجد نفس البضاعة تباع بأسعار مختلفة في أماكن مختلفة، وذلك قد يرجع لقيمة محل الإيجار، لأنه إن كانت قيمة إيجار المحل الثاني أكبر بكثير من المحل الأول، لوجدت أن ربح المحل المضافة للسلعة تختلف.

مثلاً، ربح المكتبة يحتوي على عدة أشياء منها: قيمة الكهرباء والمعاشات والإيجار وغيرها كثير، بالإضافة لصافي الأرباح، ولو جمعت كل ذلك مع بعض، لوجدت قيمة ربح المكتبة، لذا نجد أن السعر يتأثر تأثير طردي ومباشر مع قيمة الإيجار، وأن البائع يضطر
~~~~~~~~~~~

إلى أن يرفع سعر هذه السلعة ليغطي ذلك الإيجار، فلا تستغرب إن وجدت أن سعر السلعة يختلف من مكان لآخر، وذلك يرجع لاختلاف الإيجار، أو تزين المحل، وطبيعة الخدمة، فاعرف كيف تدفع ما تدفع في سعر هذه السلعة، فإن وجدت محلاً يبيع سلعة، وعلمت أن قيمة إيجاره، وقيمة ما عليه من مصاريف تشغيلية أقل بكثير من محل آخر، ووجدت أن السلعة تتساوى بنفس السعر، فهذا يعني أن هنالك فرق في الربح، وفي نفس الوقت، إن وجدت محل قد أنفق الكثير في تزين المحل، ووجدت أن السلعة أسعارها أعلى من الأماكن الأخرى، فاعلم أنك تدفع جزء من قيمة هذا التزين، عندما تدفع الفرق بين سعر السلعتين.

فدائماً اشتري السلعة، ولا تشتري قيمة التزين، أو إيجار المحل الغالي، وإن وجدت نفس السلعة بقيمة أقل في مكان آخر، فاختر لنفسك ما تدفع في الحالتين، وانتبه للفرق بين قيمة السلعتين، فإن كنت تريد أن تساهم في رقي المحلات، فادفع قيمة أكبر في السلعة لتشاركهم في قيمة تزين المحل، وإن كنت تريد السلعة فقط، فاشتري من محل ولو كان بدون صبغ أو تزين، لأنك حقاً تريد السلعة، لا زينة المحل.

فتلك أجزاء قيمة السلعة، وليس دائماً السعر هو القيمة الحقيقة للسلعة نفسها، ولكن تكون هنالك أمور كثيرة هي التي تؤدي إلى علو أو انخفاض سعر السلعة.

باختصار، مثلاً نجد أن سعر السلعة قد يتكون من المواد الخام والأيدي العامة وإيجار المحل والتوصيل والدعاية والربح والعمال، وحتى قدم أو حداثة هذه السلعة، وعلى ذلك فقس، وأن كل هذا يؤدي إلى تحديد القيمة الحقيقة للسلعة، واختر في ماذا تريد أن تدفع بالإضافة لسعر السلعة.

دوافع الشراء

~~~~~~~~~~

لو تفكرنا في الدوافع التي تؤدي بالإنسان لشراء البضائع التي يظن أنه بحاجة لها، وأنه قد تتعطل حياته بدونها، لوجدناها ثلاثة دوافع أساسية تحرك أخذ القرار أبشراء أم لا؟ وهم الحاجة والصورة الاجتماعية والمقدرة على الشراء.

هذه الدوافع الثلاثة، قد تكون مجتمعة، وقد تكون متفرقة، فقد تكفي واحدة منهم لتشجعه على الشراء، أو أن يحتاج الثلاثة مع بعض ليتشجع على الشراء، فإن طلب منك أحد أفراد اسرتك أكان ابنك أو زوجتك شراء غرض معين له، ولم يكن باستطاعتك، أو لم تريد شرائه، فناقشه وافهم سبب رغبته بالشراء، ثم فسر له لماذا الآن ليس بالوقت المناسب لشرائه.

قبل الشرح لطريقة النقاش والتفسير وطريقة ردك له، دعنا نوضح ما نقصد بدوافع الشراء التي ذكرناها سابقاً.
~~~~~~~~~~

1- الحاجة

وهذه أسهلهم وأبسطهم وأوضحهم، وقد تكون هي دائماً السبب الأول الظاهر، وألا وهي الحاجة لهذا الغرض، وأن المشتري حقاً محتاج لاستخدامها، مثلاً كالحاسب الآلي المحمول إن كان الابن طالب في الجامعة.

2- الصورة الاجتماعية

وقد يكون سبب رغبته في شراء الحاسب الآلي، هي مجرد كمالية، ليتفاخر وليخبر الناس أنه لديه حاسب آلي محمول جديد، فقد لا يكون محتاج للجديد، حيث إن عنده آخر، ولكن ليتفاخر أمام الناس على قدرته على الشراء، وللظهور بالمظهر الاجتماعي الغني، فيرى في تلك الأسباب حاجة في نفسه، وفي هذه الحالة قد يستعمله لفترة قصيرة ثم يتركه، فيكون جزء من الزائدات وليس من الضروريات أو التحسينات على أقل التقدير.

3- المقدرة على الشراء

وهذه أسوأ الأمور، لأنه يريد الشراء فقط لأنه يعتقد أنه قادر على الشراء، ولأن لديه المال، أو لديك المال كوالده، ويجب تبذيره، فقد يشتري الحاسب الآلي المحمول من باب التملك وليس الاستعمال، ليبقى مركوناً بلا استعمال.

فإن طلب ابنك منك شراء ذلك الحاسب الآلي المحمول، ولم تجد الحاجة لشرائه، فلا ترفض لمجرد قدرتك على الرفض وفرض شخصيتك كأب متسلط أو بخيل، ولكن ناقشه، وافهم لماذا يريد شرائه؟ فإن كانت لحاجة معقولة، فابحث علن طريقة معه لشراء ذلك الحاسب الآلي المحمول، كأن تبحث معه عن حاسب آلي محمول بمواصفات أقل، ولكنه يؤدي الغرض بسعر أقل، فقد تطلب منه التنازل عن بعض المواصفات التي تكون من الكماليات، لتحصل على سعر أقل تستطيع من خلاله الشراء.

وقد يكون من باب الصورة الاجتماعية والمفاخرة، فناقشه في المفاخرة والتكبر، وأنهم أمر خاطئ، وأن إرضاء الناس غاية مستحيلة، ولا يكمن ادراكها أو حتى فهمها وتحصيلها، وقدم له

ما يقوي من شخصيته واعتزازه بمكانته ونظرته لنفسه، كي لا يحتاج لرضا الآخرين حتى يرضى عن نفسه.

وقد يكون الشراء لمجرد التملك، لا من باب الاستعمال، ولا من باب المفاخرة، بل للتبذير فحسب، وذلك ما يجب عليك رفضه رفضاً حاسماً، كي تقتل فيه صفة اللامبالاة والتبذير، والصرف والشراء لمجرد التملك والاستحواذ، فانتبه لطبيعة سؤاله، وانتبه أنك قد تنظر لأمر الشراء من جهة وينظر له هو بنظرة أخرى ومن جهة مختلفة، فقد يأتيك لشراء أمر معين في الحاسب الآلي، فتظن أنه يملكه في الحاسب الآلي الآخر، ولكن بسبب اختلاف وتطور عالم الحاسبات الآلية، فلا تأخذ باعتقادك القرار بأنك تعلم أفضل منه في ما يريد شرائه، فناقشه لتعلم حقيقة حاجته، وهل هي حاجة مادية، أو حاجة استعراضية، فإن وجدت منه الحاجة المادية، أو الحسية الملحة الحقيقية، فقدم له ما تستطيع تقديمه لإرضائه، وتغطية حاجته، أما إن وجدت أنه يريد فقط التفاخر، أو التبذير، وأن حاجته ما هي إلا من باب الغرور والتكبر، ولكي يري الآخرين ما يستطيع عليه، ولو حتى كان خارج استطاعت ميزانية البيت، ولكن ما كان ذلك إلا من باب التكبر واللامبالاة، فارفض مثل هذه

الحاجات والطلبات، وبين له كم هي سيئة ومرفوضة، واحفظه من أن يكون الفقير الغني، وتلك هي التربية الحقيقة، وما ينطبق عليه ينطبق على زوجتك وإبنتك، وكذلك على نفسك، ويجب تطبيقه على نفسك قبل الآخرين، فإن كنت ذلك المثال الراقي المقدر للميزانية، ولقرارات الشراء تبعك الآخرين، فناقش وافهم ثم ارفض، أو فاضل واجعل للآخرين القرار في طريقة الحل لشراء هذه الحاجة، أو تغيرها، أو تأجيلها.

سقف الشراء

~~~~~~~~~~~

غريب هو حال الإنسان خاصة من كان يظن في نفسه العلو والغنى، فتجده يجعل لنفسه سقف غير حقيقي ونسبي يقيس ما يريد شرائه أو صرفه على طبيعة هذا السقف، فإنه يرتفع بعد كل شراء، وما أن يرتفع ويزيد فلا يمكن أن يقل، فالمبلغ الذي أنفقه هذه المرة، لا يمكن أن يقل في المرة المقبلة، بل ويجب أن يزيد، وهكذا السقف في ارتفاع مستمر.

من الأمثلة على تحرك هذا السقف هي طبيعة سفر السياحة، فتجد من لم يسافر من قبل، يرضى بأي مكان يسافر إليه، ويكون المهم بالنسبة له هو السفر، ففي البداية يبدأ بالأماكن القريبة مثل دول الخليج العربي، ثم الدول العربية، ثم دول شرق آسيا، ثم دول أوربا الفقيرة، فالغنية، فبعد هذا التدرج، يرفض السفر لبعض البلدان التي كان يرى فيها الجمال من الدول القريبة، والتي كان يعد العدة لتحقيق حلم زيارتها، وتجده في فترة من الفترات يمدح دول شرق آسيا، وأنها دول جميلة، وأن فيها كل ما يحتاج الإنسان، وفيها الكثير
~~~~~~~~~~~

من الاستمتاع للكبار والصغار، وما أن يبدأ بالسفر إلى أوربا، تجده يذم من يذهب لتلك البلدان، ويستحقره، ويرى فيه الفقر، وإن أراد السفر مرة أخرى، فإنه يرفض السفر من باب الاحتقار لما اعتاد السفر له سابقاً مثل دول شرق آسيا، بل ويبحث دائماً عن بلد أغلى عما ذهب إليها سابقاً، وأنه يصعد كصعود السلم، وكلما ارتقى درجة، حتى ينظر لما قبلها بدونية، وليست مجرد وجهة أخرى، وهذه من الأمور التي اعتاد عليها الناس، واعتاد العمل والاختيار بموجبها الناس بدون النظر لطبيعة ميزانيتهم، أو حتى طبيعة رغبتهم، فإنه قد يذهب لبلد يجد فيها أقل راحة من بلد فقير، فقط لأنها أغلى من الأخرى، ولو اضطر للسلف من أجلها، وحتى يستطيع أن يتفاخر بها بعد رجوعه.

كذلك المثال في السيارات، فمن اشترى سيارة غالية، يرفض أن يقود سيارة أرخص، ولو أن الجديدة رخيصة، والغالية قديمة وبها عيوب، ولكن اعتقاده بنظرة المجتمع له يمنعه من راحته العملية في السيارة الرخيصة، فانتبه لتحرك هذا السقف، ولمثل هذه الدرجات، ومثل هذا السلم الذي يبدأ يرتقيه الإنسان، ويؤثر عليه في طبيعة قرارات شرائه، ولتبقى من يشتري أو يسافر أو يصرف فيما يحتاج،

بغض النظر لما كان عليه آخر شراء له، فلا تقارن ما اشتريت سابقاً بما ستشتري الآن من باب التفاخر والتكبر، وطبيعة مظهر الغنى والفقر، ولكن اشتري لحاجة لا لصورة اجتماعية، ولاحظ تكون هذا السقف النسبي في حياتك، أو حياة عائلتك، حيث أنك ستجده في طبيعة نقاشهم، أو حوارهم، أو حتى حوارك مع نفسك، فانتبه له وحاربه وارفضه، وإن وجدته ظاهراً، فابدأ من الصفر، واشتري أرخص ما يمكن شرائه، لتنسف هذا السقف، وليعلم الجميع بغياب هذا السقف، وأنهم جميعاً لا بداية لهم إلا من الصفر في اختيارهم لما يريدون شرائه.

فإن بدأت مع العائلة في بحث لشراء سيارة جديدة، فابدؤوا بوضع ميزانية السيارة من الصفر، لتبحثوا عن أرخص سيارة تؤدي خدمة الانتقال، ومن ثم ضيفوا ما أردتم فيها من مواصفات، لا العكس، كأن تشتري اسم السيارة، لتقبل بما فيها من مواصفات، فقط لأنك اشتريت منها في المرة السابقة، فلا تستطيع أن تشتري اليوم أقل من تلك السيارة أسماً أو سعراً، كي لا يرون الناس فيك الفقر، أو أن مستوى حياتك وميزانيتك المالية قد قلت، وأنك الآن بعدما كنت غنياً أصبحت فقيراً، فابحث دائماً عما تريد، لا ما يريد الناس،

حيث أنك أنت من سيستعمل ما اشتريت لا الناس، وأنت من سيدفع فيما اشتريت لا الناس، وأنت من سيندم بسببها أو يفرح.

القيمة الشرائية للنقود

~~~~~~~~~~~

إن النقود بطبـــــيعتها ما هي إلا أوراق تعبر عن قيمة ما تستطيع شـرائه بهذه الورقة، فورقة بعشـرة دراهم، قد تكون في السـابق تأتي لك بعشرة قطع، أو بشكل عام ورقة بمئة وحدة نقدية، كانت تأتي لك سابقاً بمئة غرض، أما لاحقاً، وبعد مرور السنين، أو بعد حتى سنة، فإنك قد تجدها قد تأتي لك بخمسة وتسعين من الأغراض، وتلك هي القيمة الشرائية للنقود، لا القيمة الورقية وما يكتب على الورقة من أرقام.

فالقيمة الشرائية تتلخص فيما تستطيع شرائه بهذه الورقة، فالمئة وحدة نقدية لم تتغير، والورقة هي نفسها، والأرقام نفسها لم تزيد أو تقل، ولكن ما تستطيع شرائه بهذه الورقة، هو ما قد تغير، إما بالزيادة أو النقصان، ففي السابق كنت تستطيع شراء مئة غرض، أما الآن فتستطيع شراء 95 قطعة فقط، ومعنى ذلك أن القيمة الشرائية للنقود قد تناقصت بنسبة 5%، وهذا ما يعرف في علم الاقتصاد بأحد أنواع التضخم.
~~~~~~~~~~~

فتعريف التضخم في هذا الكتاب وللتسهيل والتبسيط، هو طبيعة اختلاف القيمة الشرائية للنقود في نهاية العام، وهو في العادة يتناقص سنوية، إما بسبب ضعف الاقتصاد لهذه الدولة، أو بسبب ارتفاع جودة الأشياء فيرتفع سعرها، وأبرز هذه العلامات تكون في السيارات، فنجد أن سعر السيارات دائماً يتغير ويزيد سنوياً مع كل طراز جديد، ومع التحديثات الكثيرة في السيارة والمواصفات، فكلما تأخرت في الشراء، قلَّ ما تستطيع شرائه بهذا الأوراق من النقود، فاحسب القيمة الشرائية فيما تملك من النقود بما تستطيع شرائه لا بالقيمة العددية لها.

ولذلك نجد أن أسوأ طرق حفظ المال هو الكنز، لأن الإنسان إن احتفظ به خارج دائرة الاستثمارات، فإن قيمته الشرائية تنقص تدريجياً، ولو لم تتغير القيمة العددية له، فلتزم بقياس ما تملك من مال بالقيمة والقدرة الشرائية لذلك الدخل.

التجميع للشراء

~~~~~~~~~~~

من الأخطاء التي يقع فيها أكثر من يبحث عن الراحة والاهتمام الزائد في البيت، هو عدم تعويد أفراد البيت وأسرته على تقدير المبلغ الذي يريدون الشراء به، فإن من أسهل أمور الدفع هي الطلب من الأب شراء غرض معين، ثم يجدونه عندهم في البيت، فبهذه الطريقة لا يمكن أن يقدروا قيمة ما تم شراؤه، ولتقديره يجب توضيح أمرين، وهما كم من الساعات قد عمل الأب مقابل ذلك المبلغ؟ وكم من الجهد الذي عاناه الأب للحصول على هذا المبلغ؟ الذي سيستعمله لشراء تلك السلعة، ولجعلهم يقدرون تلك الساعات دعهم يعيشون هذه اللحظات التي أدت إلى جمع هذا المال، فاجعل لكل واحد منهم نصيب من تجميع المال لشراء ما يريد من كماليات وتحسينات، وخصص لك واحد منهم طريقة لتجميع المال، فقد تكون يوميه، أو شهرية، أو كهدية وجائزة، المهم أن يتعلم كل واحد منهم أكانت الزوجة أو الولد أو الطفل، أنه إن أراد شراء أي سلعة أو خدمة احتاج لأن ينتظر فترة معينة من الزمن ليجمع ذلك المال، الذي دخل في ملكه ثم يكون له الاختيار في ابقائه، أو أن يخرجه ويخسره
~~~~~~~~~~~

ليشتري ذلك الغرض، ولتُدخل في قرار شرائه أمران وهما أنه سوف يأخذ مما يملك من مال ليشتري غرض ما، وأنه سوف يحتاج لينتظر نفس الفترة الماضية ليجمع نفس كمية المال التي سوف يصرفها ويستبدلها بما سيشتري، فتصبح لكمالياته وتحسيناته قيمة أكبر بالنسبة له من الناحية المعنوية والحسية، ويكبر قرار شرائه في عينه لما يريد، فبهذه الطريقة تزرع فيه بذرة تقدير المال التقدير الحقيقي، وفهمه لطبيعة خسرانه لما يملك ليمتلك أمر آخر، ويتعلم المحافظة عليه وإدراك أن المال لا يتوفر من مجرد الرغبة، أو الطلب للحصول على المال، وإنما يأخذ فترة وجهد ليتجمع.

فإن كان ما يريد شرائه سعره بسيطاً، كان ذلك من مصروفه الخاص، وإن كان سعره كبيراً، واقتنعت بحاجته له، ولو كان من التحسينات أو الكماليات، فاعنه، ولكن ليس بأكثر من نصف المبلغ، أتركه يشعر بحاجته للانتظار لشراء ما يريد، وأن هنالك بعض من الأمور التي لن يستطيع شرائها لأن دخله القليل لا يسمح له بشرائها، ليتعلم العلاقة بين الدخل والصرف، فإن أردت أن تساعده بأكثر من نصف المبلغ، فلتكن تلك المساعدة مشروطة ولها مقابل مادي محسوس، وليس مجرد لأنك تحبه فتعطيه المال، وإن أردت له

الاستثناء، فزيد في مصروفه، ولا تسقط عنه الدفع مما جمع، فإن اعتاد على تقدير ما يريد شرائه وطبيعة صرفه ودخله، تعود منذ الآن، كيف يفكر بتفكير الغني لا بتفكير الفقير، وتعود من الآن تقدير الأشياء التقدير السليم المناسب، وفهمه لحاجة ما يريد الفهم الصحيح الواعي.

مبادلة المال بالبضاعة

~~~~~~~~~~~

فسر اللغويين كلمة الشراء بأنها أخذ الشيء من صاحبه بثمنه، أما القانونيين فقد فسروا الشراء أو عقد البيع بأنه عقد يلتزم البائع بمقتضاه تسليم ونقل ملكية سيء أو حق للمشتري مقابل ثمن نقدي يدفعه المشتري.

فمن مما سبق من تفسير نجد أن الإنسان عندما يشتري أي سلعة أو خدمة فهو في الحقيقة يستبدل مالاً ببضاعة أكانت سلعة أو خدمة، وليس فقط يشتري بضاعة، وذلك لأنه يقدم مالاً بدلاً عن بضاعة، لذا فطبيعة مفاوضة البائع يجب أن تختلف، فالبائع يريد منك المال، وأنت تريد منه البضاعة، فإن أردت استبدالاً حقيقياً للبضاعة، فاجعل البائع يقنعك بأن الذي تشتريه يستحق استغنائك عن ثمنه من المال، وإعطائك إياه للبائع، فهو يريد منك مالاً، وأنت تريد منه بضاعةً، والمال أغلى من البضائع دائماً، لأن البضاعة في الغالب لا تستبدل إلا بالمال، أما المال فإنه يستبدل بأي نوع من البضاعة، فعندما تذهب مرة أخرى للبائع لتشتري سلعة أو خدمة،
~~~~~~~~~~~

ناقشه وأنت تعلم أن حاجته للمال أكثر من حاجتك للبضاعة، وأنك إن لم تشتري اليوم، فإن بضاعتك "وهي المال" لن تبلى، أما بضاعته فإنها ستبلى إن لم يبعها سريعاً، لتجد أن البائع يحاول أن يصور لك أن البضائع تستحق هذا المال باستمرار، وأنك بشرائك للبضاعة من سيكسب في النهاية ويستفيد، وأنك ستستفيد بالبضائع أكثر من فائدة بقاء المال عندك، وعدم شرائك، فكلما ذهبت إليه ناقشه بطبيعة المبادلة، لا بطبيعة الشراء، وأن المال أفضل من بضاعته، لا العكس، لتجد أن طبيعة اهتمامه بك وإقناعه ومحاولته لاستبدال بضاعته بمالك تغيرت من بعدِ ما كان يرى فيك المحتاج لبضاعته، أصبح الآن هو المحتاج لبضاعتك ويساومك لتقتنع لاستبدال بضاعتك ببضاعته التي قد تنتهي وتتلف ولا تصلح للمبادلة قبل بضاعتك بكثير.

وقت الاستمتاع

~~~~~~~~~~~

إن المال من متع الدنيا، بالإضافة إلى أنه سبيل لتيسير الحياة وتوفير ضرورياتها، ولا يكون التمتع بالمال إلا باستخدامه لتحقيق الاستمتاع بالأمور الترفيهية والكماليات، ولكن يجب أن يكون ذلك بضوابط وبحدود معتدلة.

إن أهم ما في الاستمتاع بالمال هو وقت الاستمتاع به، ومثال الترفيه في الدنيا هو الأكل، فإن أكلت وأنت جائع، لم تشعر بلذة الأكل لأنك تبحث عما يشبع جوعك، فتفرط في الأكل بدون حساب ولا تستمتع به، وإن أكلت وأنت ممتلئ، لم تستمتع كذلك، لأنك تبحث عما يبعدك عن الشبع، فتقلل من الأكل قدر المستطاع بل وتتألم منه، أما إن أكلت وأنت معتدل، استمتعت بالأكل واخترت ما تريد، فلا تشعر بحاجة للإكثار ولا التقليل، بل تنتقِ منه ما يسعدك.
~~~~~~~~~~~

لذا فإن أفضل أوقات الاستمتاع هي: عندما تكون قادر ومستعد للاستمتاع، ولا تكون في حاجة له، أو في اكتفاء منه، فلا تنتظر طويلاً دون استمتاع، ولا تفرط في الاستمتاع فتمله، والتمس بين ذلك سبيلاً.

ولكن المهم بالنسبة للميزانية هو: متى يكون دفع المقابل المالي لهذا الاستمتاع؟ وكيف أن الاستمتاع والترفيه له تأثير مباشر على الميزانية؟ وكيف أنه يغير طبيعة حياة العائلة ونمط صرفها؟ أسئلة كثيرة نبدأ فيها بجواب أوقات الاستماع والدفع لها، فنجد أن هنالك ثلاثة أنواع ممن يستمع في ماله.

1- يستمتع اليوم ويدفع في الغد.
2- يستمتع اليوم ويدفع اليوم.
3- يستمتع في الغد ويدفع اليوم.

وفيما يلي شرح لهذه التقسيمات، كل واحد على حدا، مع الأمثلة والتوضيح والربط مع أفرع الأغنياء وأخيراً الفكرة العامة لهذه الأنواع والنصيحة.

1- يستمتع اليوم ويدفع في الغد

نجد أن هنالك مجموعة من الناس من هم يستمعون اليوم مثلاً بالسيارات والسفر والمطاعم، ولكن يدفعون كل تلك المبالغ عن طريق الدَّين، فيستلف ليستمتع بالسيارة وبالسفر وبالأمور الأخرى، وهؤلاء هم الفقراء الأغنياء، دون أن يعلم أنه يأخذ من استمتاعه بالغد، ويصعب عليه ترتيب ميزانية شيخوخته، وأنه قد يضطر لأن يقلل من ضرورياته في الغد، بسبب كماليات اليوم، فهذا ليس التصرف السليم، ولا التخطيط الناجح، ولا القرار الحكيم.

2- يستمتع اليوم ويدفع اليوم

وهو من يستمتع كلما وجد لذلك سبيلاً، من وقت ومال، ولا يؤجل الاستمتاع للغد، وفي نفس الوقت لا يستمتع بمالٍ لا يملكه، ولا بدين قد يهينه، وإنما يبقى في حيز ما يستطيع عليه، ويستمتع بما يسمح له دخله، ولكنه يستمتع باستمرار، دون أن يخرج من دائرة الشخص متوسط الحال، فيبقى دائماً الإنسان المعتدل المتوازن، ويبقى في دائرة المتوسط الغني، المستمتع في كل لحظاته وكل أوقاته دون الحاجة لذل الدين.

3- يستمتع في الغد ويدفع اليوم

وهو من يضغط شبابه، ويؤجل استمتاعه، ليستمتع بما جمع من دخله في شيخوخته، وهو الذي حرم نفسه وجوع عائلته على أمل أن يستمتع معهم بعد التقاعد، فيقضى شبابه وأحلى أيامه طفولة أبنائه وارتباطهم به وبقائهم معه في حرمان من الاستمتاع، وجمع للأموال والمدخرات، وقد يكون مستثمراً ناجحاً في التجارة، ولكنه نسي حظه من الاستثمار الحقيقي، وهو الاستثمار بالأوقات الجميلة مع العائلة، فيكتشف بعد فوات الأوان وشيب الشعر وميل الجسم، واعتقاده بحلول وقت الاستمتاع، بأن الأبناء قد تفرقوا عنه وذهب كل واحد منهم ليستقل بعائلته الخاصة، وانشغلوا عنه، وأن الجسم لم يعد بتلك الصحة ليسمح له بالحركة كما كان في شبابه، فذلك هو الغني الفقير، فلا استمتع بماله في شبابه، ولا بالترفيه في شيخوخته.

لذا فالتوازن في كل شيء أفضله، والاستمتاع في وقت القدرة أعقله، وفلا تؤجل الاستمتاع على أمل حصولك على أفضل ترفيه وأغلاه في شيخوختك، فلا تجد لك مرافق حتى جسمك الذي أصبح

كالعرجون القديم، ولا تستعجل الترفيه بما لا تستطيع دفع قيمته الآن، فتجد الديون معك رفيك في ضعفك وحاجتك وشيخوختك وقربك من أرذل العمر، ولكن استمتع في كل الأوقات، ولكن بما تستطيع دفع قيمته الآن.

فمثلاً، السفر سنوياً أفضل من السفر مرة واحدة كل عدة سنوات، وأفضل من السفر مرة واحدة في العمر، وأكثر ما استغرب منه هو من يؤمن بسفرة العمر التي يقضي عمر عمله كله في تجميع المال للسفر لذلك المكان، وينسى أنه بعد عدة أشهر من انتهاء السفر سوف يشتاق للسفر مرة أخرى، وكذلك الحال مع المطعم، فالذهاب لمطعم متوسط السعر بشكل مستمر وكل يوم، أمتع من الذهاب لمطعم غالي مرة في الشهر وقضاء باقي أيام الشهر في البيت، وأخيراً شراء ملابس متعددة ومتوسطة السعر أفضل من شراء لباس واحد غالية.

لذا يجب عليك ألا تستمع بالدين أبداً، كما اتفقنا وأكدنا سابقاً، وهو عدم الدفع من جيب غيرك إلا في حالة الضرورة، والتحسينات والكماليات والزائدات ليست من الضروريات، فلا يعقل أن تكون من حالات الضرورة التي تدفعك للسلف، وأما عن الاستمتاع من

دخلك، فاجعله دائماً ومتواصلاً، لكي تستمتع في كل لحظاتك مع العائلة، ولا تنتظر الجوع حتى تغذي حاجة الاستمتاع في حياتك وحياة عائلتك.